H 44 - **ENTREPRENEUR** Memiliki Usaha Di Usia Belia

H 42 - **PENDIDIKAN** Kembangkan Pendidikan Ekonomi Islam Khas Indonesia

H 28 - **BISNIS** Merangkul Komunitas Memperluas Pasar

Unit Link Syariah Masihkah Menjanjikan?

Sempat *booming* lima tahun terakhir, produk asuransi yang memadukan perlindungan dan investasi ini sempat dikabarkan terseok akibat krisis global. Bagaimana dengan unit link syariah?

Rp 12.500,-
(Khusus Pulau Jawa)

ISSN 1979-3863

Edisi 29 Thn III Mei 2009

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI
No. 54/DSN-MUI/X/2006, tentang Syariah Card

BNI Hasanah Card

Inspirasi belanja bijak, sesuai syariah

Dapatkan Hasanah Card sekarang dan gunakan terus untuk memenangkan paket perjalanan wisata ke Maroko.

www.bni.co.id

Hasanah Card adalah kartu berbasis syariah yang berfungsi seperti kartu kredit sehingga diterima di seluruh tempat bertanda Master Card dan semua ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia.

Informasi kunjungi Kantor Cabang BNI Syariah terdekat atau menghubungi BNI Call (021) 5789 9999 dan 68888 melalui ponsel

Melaju Dengan Unit Link

Kabar teranyar datang dari Reuters Islamic Banking and Finance Summit. Para pemain industri asuransi global dalam ajang itu sepakat, pasar asuransi syariah berada dalam posisi yang lebih baik ketimbang asuransi konvensional saat krisis global ini. Seolah tak terimbas krisis, asuransi syariah diramal tetap akan tumbuh 30 hingga 40 persen pertahun hingga tiga sampai empat tahun mendatang. Ahmed al-Janahi, *managing director* Noor Takaful yang berbasis di Dubai bahkan berani pasang angka: hingga tahun 2015 akan mencapai angka 11 miliar dolar AS.

Mengapa asuransi syariah justru berkibar di saat krisis global belum menunjukkan tanda-tanda berakhir? Menurut Mohammed Khan, direktur Bisnis Takaful di PricewaterhouseCoopers, publik makin jengah dengan asuransi konvensional yang banyak "membakar" uang mereka. Maka, mereka beralih ke produk yang dikembangkan secara etika.

Dalam asuransi syariah, nasabah berkontribusi dalam pengumpulan dana – sepersekian persen dari premi yang dibayarkan -- yang nantinya dimanfaatkan untuk membayar klaim nasabah lain. Lalu, keuntungan dari dana yang diinvestasikan nantinya akan dikembalikan pada nasabah. Prinsip ini ternyata banyak memukau publik Barat.

Ia memberi bocoran: beberapa pemain besar asuransi di Eropa berancang-ancang untuk masuk ke pasar syariah dalam waktu dekat ini. Salah satu yang dibidik, adalah produk *unit link insurance plan* (ULIP), atau lebih dikenal sebagai asuransi unit link.

Dalam *Sharing* Edisi 29 ini, kami akan mengajak Anda untuk menengok pasar asuransi dalam negeri, dan lebih khusus lagi, tentang produk unit link yang beberapa tahun belakangan ini meramaikan pasar asuransi Tanah Air. Banyak perusahaan asuransi berlomba-lomba bermain di ceruk pasar yang masih terbuka luas ini dengan aneka paket asuransi-investasi unit link. Tak terkecuali, perusahaan asuransi syariah.

Kami menurunkan laporan utama ini berangkat dari satu pertanyaan sederhana: apa kabar unit link syariah setelah krisis global sempat memporak-porandakan pasar modal? Berguguranakah, atau tetap bertahan?

Jawabannya sungguh di luar dugaan. Angka penjualan memang menurun, tapi tidak lantas membuat terhenti. Bahkan, ada yang sama sekali tak terimbas, atau hanya sedikit mengalami goncangan. Produk-produk unit link syariah individu Allianz Life Indonesia, misalnya, tetap mampu memberi kontribusi 99 persen dari total Gross Written Premium (GWP) syariah perusahaan itu.

Barangkali, itu pula yang membuat beberapa perusahaan asuransi tetap percaya diri terjun ke bisnis unit link. Salah satunya Asuransi Jiwa Mega Life Divisi Syariah, yang berancang-ancang untuk masuk pasar unit link medio Mei 2009 atau paling lambat Juni 2009. Pasar modal memang tengah lesu, namun bukan berarti mati.

Bagi Anda yang tertarik untuk mengikuti program asuransi unit link syariah, kami mencoba memberi *guidance* dengan mewawancarai salah seorang perencana keuangan negeri ini, Mike Rini. Mike akan memberi pertimbangan-pertimbangan bagi Anda soal pilihan produk asuransi yang pas.

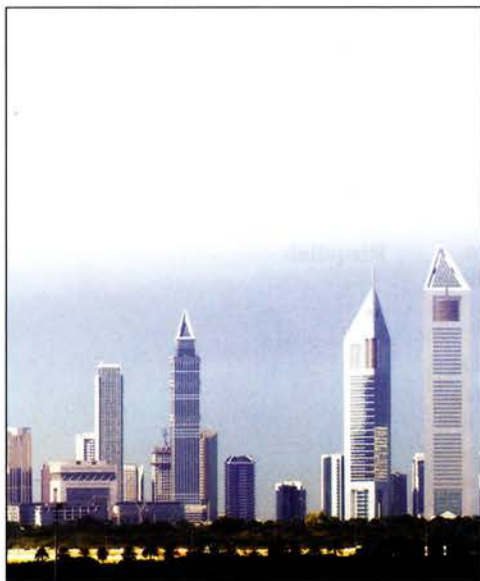
Sharing juga mengajak Anda untuk bertandang ke Universitas Al Azhar Indonesia, satu-satunya kampus yang mengolah "menu" ekonomi syariah bercita rasa Indonesia. Juga, berkenalan dengan Karina, seorang wirausahawati muda dari Yogyakarta yang mengelola bisnis dengan "ilmu" ikhlas.

Dalam edisi ini, kami juga melakukan penyegaran dengan mengubah logo dan tampilan desain. Semua kami lakukan demi tekad kami, menyajikan yang terbaik bagi Anda, pembaca setia *Sharing*.

Selamat membaca!

Rizqullah

Tetap Optimis Di Jalur Unit Link

Krisis global tak membuat bisnis asuransi unit link syariah mati gaya. Ada yang meraup untung kendati melakukan penetrasi pasar berbarengan dengan datangnya badai perekonomian itu.

Hal 30 Fokus

Perekonomian Syariah Belajar Dari Sudan, Pakistan dan Iran

Hal 26 Sosok

Herbudi S Tomo

Biarkan Tumbuh Sesuai Mekanisme Pasar

01 Cover
03 Dari Redaksi
04 Daftar Isi
06 Susunan Redaksi
07 Surat
08 Memo Bisnis
10 BSM priority
12 Laporan Utama
24 Bedah Kasus
26 Sosok
30 Fokus
36 Peristiwa Analisa
40 CSR
42 Pendidikan
44 Entrepreneur
46 UKM
48 Multimedia
50 Ragam
52 Opini
54 Manajemen Risiko
56 Personal Investing
59 Resensi
60 Tentang Mereka

Tabungan BSM Investa Cendekia

MENGANTARKAN BUAH HATI ANDA MERAIH CITA-CITA

call BSM **021-5299 7755**

Lebih Adil dan Menenteramkan

Manfaat Tabungan BSM Investa Cendekia:

- Tabungan pendidikan dengan setoran bulanan yang fleksibel, mulai dari Rp100 ribu hingga Rp2 juta.
- Fasilitas asuransi dengan **premi terendah**, hanya 2,5%-6,5% dari setoran bulanan.
- Jangka waktu yang fleksibel, mulai dari 1 tahun hingga 20 tahun.
- Santunan manfaat asuransi hingga 327 kali setoran bulanan (sesuai ketentuan asuransi), meliputi:
  - Santunan tunai pada saat klaim.
  - Pembayaran sisa setoran bulanan (bisa diambil dimuka dalam bentuk lumpsum).
- Bagi hasil yang tinggi.
- Praktis, setoran bulanan melalui fasilitas *auto debet* dari Tabungan BSM.

www.syariahmandiri.co.id

Laporan Utama SDM Syariah, Kritis Namun Sangat Membangun

Saya telah membaca Laporan Utama Majalah *Sharing* edisi April 2009 bertema SDM ekonomi syariah lulusan kampus-kampus ekonomi syariah. Setelah membaca laporan tersebut, saya menjadi tahu kalau lulusan-lulusan kampus syariah tersebut ternyata masih belum sepenuhnya dapat diterima di industri keuangan syariah. Saya salut pada *Sharing* yang mampu menulis Laporan Utama yang kritis, namun sangat membangun itu. Saya harapkan *Sharing* ke depannya dapat terus menyajikan Laporan Utama dan naskah-naskah lainnya yang berbobot seperti di atas. Salam.

Adhianto Budi Nugroho
Baranangsiang
Bogor

Terimakasih atas apresiasinya.

Lowongan Pekerjaan di Perbankan Syariah

Saya mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah yang tengah mengajukan skripsi. Saya mengajukan usul kepada Majalah *Sharing* agar media ini bisa bekerjasama dengan lembaga-lembaga perbankan syariah, maupun lembaga keuangan syariah (LKS) lainnya, untuk bisa memuat lowongan pekerjaan di bank-bank syariah, maupun LKS-LKS.
Karena saya dan rekan-rekan di kampus sangat membutuhkan informasi tersebut.
Semoga *Sharing* bisa memenuhi permintaan kami.

Ahmad Syukri
Duren Tiga
Jakarta Selatan

Saran anda kami pertimbangkan. Terima kasih.

Distribusi Majalah Sharing di Magelang

Saya tinggal di Magelang, namun sehari-harinya saya bekerja di salah satu bank di Yogyakarta. Saya senang dengan keberadaan majalah *Sharing* yang selama ini banyak memuat berita-berita *update* tentang industri perbankan syariah di Indonesia dan mancanegara. Namun, saya agak kesulitan mendapatkan Majalah *Sharing* di kota kelahiran saya, Magelang. Melalui surat ini saya bertanya sudah adakah agen Majalah *Sharing* di Magelang? Karena saya ingin berlangganan.

Wahyu Widodo
Magelang
Jawa Tengah

Sharing memang belum mempunyai agen langsung di Magelang. Namun untuk berlangganan Majalah Sharing, anda bisa menghubungi bagian sirkulasi majalah kami di pesawat (021) 7196000 dengan saudara Haryanto.

Majalah Sharing di Internet

Pembaca juga bisa mengunjungi majalah Sharing di internet. Silakan kunjungi http://issuu.com/sharing/docs/2709 untuk membaca majalah Sharing online berformat PDF. Ikutlah berkomentar dan bergabunglah untuk menulis di blog kami, http://majalahsharing.wordpress.com.

Di ranah social networking, kami juga ada di Facebook (FB), silakan ketik 'ekonomi syariah-sharing magazine' di groups search FB atau langsung kunjungi http://www.facebook.com/group.php?gid=46278149508. Kami tunggu ya!

❄ BSM TERIMA PENGHARGAAN KETUK TULAR

Bank Syariah Mandiri menerima penghargaan The Word of Mouth Marketing Award untuk kategori bank syariah di Jakarta, 20 April 2009 di Jakarta.

Penghargaan diterima Direktur Bank Syariah Mandiri (BSM) Sugiharto dari Onbee Marketing, penyelenggara riset WOMM di Indonesia.

The Word of Mouth Marketing Award adalah penghargaan untuk sebuah perusahaan yang konsumennya ikut merekomendasikan produk dan penjualan kepada pihak lain atau, pemasaran *below the line*. Dalam dunia kehumasan dan periklanan ini disebut *word of mouth marketing* (pemasaran ketuk tular). Berdasarkan survei yang dilakukan Onbee Marketing, sekitar 64% konsumen di Indonesia membeli sebuah produk atas rekomendasi teman atau anggota keluarga.

❄ BMI TAMBAH KANTOR CABANG

PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) juga membuka kantor cabang baru di Hotel Shangrila, Jakarta Pusat, 20 April 2009. Selain kantor di Hotel Shangrila, BMI juga meluncurkan 41 kantor layanan baru untuk melengkapi 233 kantor lainnya.

Dengan penambahan 42 kantor cabang ini, BMI kini memiliki cabang lengkap di 33 provinsi se-Indonesia, sekaligus menempatkan BMI sebagai bank syariah dengan jaringan kantor terluas Indonesia.

Selain melengkapi kantor cabang di Indonesia, BMI juga membuka kantor cabang di Malaysia, pada 4 Maret 2009. Ini membuat BMI sebagai satu-satunya bank yang memiliki kantor layanan di Malaysia.

❄ AL BARAKA AKAN BUKA BANK INVESTASI TERBESAR

Al Baraka Group dan Union of Arab Banks berencana mendirikan bank investasi syariah terbesar di Timur Tengah tahun ini. Bank investasi tersebut akan bernilai USD 10 juta dan akan segera *initial public offering* (IPO) di kuartal keempat 2009 dengan nilai IPO mencapai USD 3 juta.

Chairman Union of Arab Banks, Adnan Ahmed Yousif dan Chief Executive of Al Baraka Banking Group, Sheikh Saleh Abdulla Kamel mengatakan di sela-sela konferensi perbankan syariah di Dubai, 19 April 2009, "Saat ini kami ada pada tahap akhir penyiapannya."

Hingga April lalu, Al Baraka telah berhasil mengumpulkan modal untuk pendirian bank ini sebesar USD 3,5 Juta. Investor datang dari swasta dan BUMN di negara-negara Teluk.

Ke depan, bank ini direncanakan akan dimiliki oleh sekitar 10 pemegang saham, termasuk Islamic Development Bank (IDB), Saudi Investment Bank (SID) dan the Kuwait Real Estate Bank.

Awalnya, ujar Saleh Abdullah Kamel, bank ini direncanakan diluncurkan pada awal 2009. Namun hempasan krisis keuangan global yang juga melanda Timur Tengah menunda rencana ini.

Bank yang akan diberi nama Al Istikhlaf atau Al Emaar ini nantinya didirikan antara lain untuk menampung dana investasi Petrodolar dalam jumlah besar. Dimulai dengan IPO yang dicatatkan di bursa Bahrain dan NASDAQ Dubai. Menuju ke sana, persiapan terus dilakukan.

❄ PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA PERUM PEGADAIAN-MUAMALAT INSTITUTE

Muamalat Institute dan Perum Pegadaian menggelar "Pelatihan Pengembangan Usaha Syariah", di Jakarta pada 13-15 April 2009.

Pelatihan ini adalah workshop internal pegadaian syariah dalam rangka melakukan kajian-kajian (baik dari aspek fiqh muamalah maupun teknis aplikasinya) atas rencana-rencana peluncuran produk baru/inovasi.

Diikuti 39 peserta, sebagian besar adalah para manajer cabang maupun pemimpin cabang selindo disamping dari Divisi Unit Syariah, Divisi Litbang KPPP, Div. MR & Divisi Litbang-Pemasaran Perum Pegadaian.

Pelatihan diharapkan memberikan manfaat: pemahaman tentang akad dan produk fiqh yang sangat variatif yang belum dan telah diterapkan pada Lembaga Keuangan Syariah. Peserta pelatihan juga diharapkan memperoleh pencerahan spiritual sehingga diharapkan mampu meningkatkan motivasi dan etos kerja untuk berprestasi dalam memanfaatkan potensi dan peluang yang dimiliki.

❄ PERMATABANK SYARIAH PERLUAS JARINGAN DI YOGYAKARTA

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah dan masyarakat Yogyakarta akan layanan perbankan Syariah yang modern dan berkualitas, PermataBank melalui Unit Usaha Syariah (UUS)-nya hadir di

Yogyakarta dengan alamat di Jl Brigjend Katamso no 178 B. Kehadiran Kantor Cabang Syariah (KCS) di Yogyakarta ini merupakan kantor cabang ke-10, melengkapi beberapa kantor cabang yang sebelumnya telah hadir di Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan, Aceh, Semarang, Makasar, Pekanbaru dan Palembang. Dengan demikian sejalan dengan Peraturan Bank Indonesia (PBI) nomor 8/3/PBI 2006 tentang Layanan Syariah yang dapat dilakukan di kantor cabang konvensional ("Office Channeling") maka nasabah dapat melakukan transaksi perbankan Syariahnya di 234 kantor cabang konvensional.

Adrian A. Gunadi, Head PermataBank Syariah mengatakan, "Kami bersyukur PermataBank Syariah dapat hadir untuk lebih mendekatkan diri dengan nasabah, masyarakat dan pelaku bisnis di Yogyakarta. Kebutuhan nasabah yang makin meningkat terhadap layanan Syariah merupakan salah satu pertimbangan utama kami untuk dapat segera hadir di Yogyakarta. Selain itu layanan Syariah selama ini ternyata tidak saja dinikmati oleh kalangan muslim, akan tetapi kalangan non muslim juga makin meminati layanan ini. Hal ini sesuai dengan karateristik Syariah yang memang berlaku secara universal. Oleh karena itu kehadiran KCS Syariah ini kami harapkan dapat memenuhi dan makin melengkapi kebutuhan nasabah akan layanan berdasar Syariah".

Saat ini PermataBank telah hadir di 55 kota dan didukung oleh 276 kantor cabang dan 549 ATM serta tergabung di 17.000 ATM Jaringan seperti Visa Plus, Visa Electron, ALTO, ATM Bersama dan ATM BCA. Sembilan diantaranya yaitu di kota Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Makasar, Pekanbaru, Medan, Aceh dan yang terbaru di Palembang merupakan Kantor Cabang Syariah (KCS). Dengan demikian dengan konsep office chanelling, 234 kantor cabang konvensional PermataBank di wilayah kota tersebut telah dapat melayani layanan Syariah.

Laba Bersih PermataBank Syariah Rp47,4Miliar

Laba bersih Unit Usaha Syariah PermataBank (PermataBank Syariah) pada tahun 2008 tercatat sebesar Rp 47,4 miliar atau meningkat sangat tajam hingga Rp 46 miliar mengingat tahun 2007 yang lalu kinerja PermataBank Syariah hanya mencatat laba bersih sebesar Rp 1,4 miliar.

Kenaikan laba bersih ini ditopang oleh peningkatan pendapatan seiring dengan peningkatan pembiayaan, di antaranya dari Margin Murabahah dan Sewa Ijarah tercatat Rp 58,8 miliar atau mengalami kenaikan hingga 225% dari Rp 18,1 miliar. Sedangkan pendapatan operasional lainnya tercatat Rp 23,5 miliar atau mengalami pertumbuhan hingga 123% dari Rp 10,6 miliar di pada akhir 2007. Dengan demikian total pendapatan yang berhasil dihimpun pada tahun 2008 adalah sebesar Rp 82,4 miliar atau meningkat hingga 187% dari Rp 28,7 miliar pada periode sebelumnya.

❄ KULIAH UMUM PERDANA IBFI

Islamic Banking & Finance Institute (IBFI) Universitas Trisakti menggelar kuliah umum perdana bertema "Fiqih Muamalat Dalam Menciptakan Produk- Produk Syariah". Sebagai pembicara, pakar ekonomi syariah Ir. Adiwarman A Karim, SE, MBA, Msc di kampus Trisakti, Jakarta, 14 April 2009.

Menurut Adiwarman Karim ada tiga hal yang harus dipahami dalam teknik mendesain produk pembiayaan syariah. Pertama, memahami karakteristik kebutuhan nasabah, kedua adalah memahami kemampuan nasabah, dan yang terakhir adalah memahami karakteristik sumber dana pihak ketiga bagi bank. Tentu saja semua produk tersebut harus sesuai syariah.

❄ BNI HASANAH CARD SEMAKIN AGRESIF MENGGARAP MARKET INDONESIA

Sejak diluncurkannya di awal Februari 2009, salah satu produk unggulan dari BNI Syariah, yaitu BNI Hasanah Card, semakin menunjukkan peningkatan yang positif. Hal ini dapat dilihat dari *indicator* permintaan serta *incoming* aplikasi yang semakin tinggi, yang mencapai 10.000 dalam 1,5 bulan terakhir. Dari sisi pemakaian, baik pemakaian dari transaksi perbelanjaan maupun transaksi produk fitur yang ditawarkan oleh BNI Hasanah Card, juga mengindikasikan *trend* yang semakin naik. Hal ini tentunya positif, apalagi untuk sebuah produk yang terbilang baru.

Dasar yang dipakai dalam penerbitan BNI Hasanah Card adalah fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.54/DSN-MUI/X/2006 mengenai Syariah Card dan surat persetujuan dari Bank Indonesia No.10/337/DPbs tangal 11-03-2008. Sesuai dengan fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006 Syariah Card didefinisikan sebagai kartu yang berfungsi sebagai kartu pembiayaan yang hubungan hukum antara para pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.

Dengan *tagline* Inspirasi Belanja Bijak Sesuai Syariah, *message* yang ingin disampaikan oleh produk ini adalah untuk selalu bijak dalam melakukan setiap transaksi, yaitu sesuai dengan kebutuhan, sehingga terhindar dari sifat-sifat Konsumtif yang tentunya tidak sesuai dengan syariat Islam.

Dari sisi Program, BNI Hasanah Card menawarkan Paket Perjalanan Wisata Gratis ke Maroko untuk enam orang *plus* mereka akan mendapatkan uang saku senilai masing-masing Rp 5 juta. Program yang akan berakhir di Juni 2009 ini dapat diikuti oleh siapa saja.Caranya cukup mudah, dengan melakukan transaksi senilai Rp 100 ribu dan berlaku kelipatan, maka pemegang kartu akan mendapatkan point untuk diundi guna mendapatkan kesempatan memenangkan Paket Perjalanan Wisata itu.

Hal lain yang berbeda pada BNI Hasanah Card adalah dari sisi biaya. Dari sisi yang satu ini, biayanya sangat ringan, karena penerapan biaya yang akan dibebankan kepada pemegang kartu memperhatikan unsur-unsur keadilan. Kalau kita lihat dan dibandingkan dengan produk kartu pembiayaan yang umum dikenal oleh masyarakat, mereka menggunakan *interest* atau bunga sebagai akad atau perjanjian antara bank penerbit dengan pemegang kartu. ■

Pendidikan Finansial

Biar mahal, yang penting sekolah. Itulah prinsip yang dipegang teguh para orangtua menyikapi naiknya secara drastis biaya pendidikan dalam beberapa tahun belakangan ini. Selain inflasi, subsidi yang mulai dikurangi di perguruan tinggi negeri, makin baiknya standar penghasilan pengajar, serta makin beragamnya jenis pendidikan di sekolah swasta, membuat kenaikan biaya pendidikan menjadi tidak terelakkan.

Apalagi sekarang ini, kualitas pendidikan pun mengalami peningkatan. Tengok saja sekolah-sekolah swasta setingkat TK dan SD yang sekarang ini sudah hampir semuanya mengajarkan setidaknya dua bahasa asing. Sekarang sudah tidak istimewa lagi menyebut sekolah dwibahasa karena sudah standard di hampir semua sekolah.

Full-day school dengan segala fasilitas yang super lengkap juga ditawarkan oleh sekolah-sekolah Islam, tentu saja dengan biaya yang sebanding juga dengan fasilitasnya. Belum lagi dengan sekolah yang mengklaim menggunakan kurikulum internasional yang tentunya juga bertarif internasional.

Sayangnya, banyak orangtua yang akhirnya merasa sudah membayar mahal kepada pihak sekolah, sehingga menyerahkan sepenuhnya pendidikan anaknya pada sekolah. Padahal, pendidikan formal di sekolah saja jelas tidak cukup. Peran orangtua dan lingkungan adalah juga salah satu faktor penting dalam proses pendidikan anak.

Misalnya saja dalam hal pendidikan finansial untuk anak. Pada jenjang TK dan SD, seorang anak hanya belajar mengenai nilai dan pecahan uang, serta jenis mata uang beberapa negara. Di jenjang SMP, siswa belajar mengenai ekonomi dengan sistem koperasi. Pada jenjang SMA, siswa belajar akuntansi perusahaan, dan dasar-dasar ekonomi. Di tingkat perguruan tinggi, pilihannya adalah ekonomi perusahaan, atau ekonomi negara.

Dalam setiap jenjang pendidikan, siswa belajar ekonomi dari yang paling dasar sampai yang paling rumit, untuk bidang ekonomi negara atau perusahaan. Padahal tidak semua lulusannya nantinya akan bergelut di bidang itu dalam dunia kerjanya. Sedangkan pelajaran bagaimana mengelola keuangan pribadi, yang semua orang pasti akan membutuhkannya, malah tidak pernah diajarkan di sekolah.

Ini sudah jelas menjadi tanggungjawab kita, sebagai orang tua, untuk memberikan pendidikan finansial yang memadai untuk generasi penerus kita.

Banyak orang tua yang saya temui agak keberatan untuk mengajarkan pendidikan finansial untuk anak-anaknya. Ada berbagai macam alasannya, diantaranya yang paling sering saya terima adalah orang tua khawatir jika anaknya belajar tentang uang sedari kecil, mereka akan menjadi materialistis.

Padahal, justru itulah salah satu tujuan pendidikan finansial yang perlu kita ajarkan pada anak, agar mereka tidak materialistis. Yang namanya anak akan belajar apapun dari lingkungannya. Jika orang tuanya tidak memberikan pemahaman yang benar, anak belajar dengan sendirinya dari lingkungan. Maka bukan tidak mungkin kalau anak kita malah akan berkembang bersikap materialistis atau malah pelit dengan mencontoh teman-temannya karena tidak ada filter apapun dari orang tuanya.

Dengan mengajarkan bahwa harta adalah amanah dari Allah swt untuk dikelola dalam rangka mewujudkan peran kita sebagai khalifah di muka bumi, maka tak ada kepantasan sama sekali bagi kita untuk bersikap materialistis. Adalah tanggungjawab orang tua juga untuk mengajarkan dan memberikan contoh untuk selalu berbagi dengan sesama, agar tumbuh empati dalam diri mereka. Hal ini belum tentu bisa mereka dapatkan dari lingkungannya, maka pastikan kitalah yang mengajarkan ini pada anak-anak kita.

Salah satu cara yang efektif untuk mengajarkan anak bagaimana mengelola keuangan dengan baik, adalah dengan memberikan mereka jatah uang saku. Tidak semua orang tua juga setuju dengan metode ini, dengan alasan takut membatasi aktivitas anaknya dan "kasihan" kalau anaknya harus "berhemat". Bayangkan jika mereka mendapatkan semua yang mereka inginkan dengan mudah. Minta apapun, berapapun, dan kapanpun, selalu dipenuhi oleh orang tuanya. Saya rasa ini bukan lagi bentuk kasih sayang, ini adalah bentuk pemanjaan yang membuat anak kehilangan daya juangnya, tidak terlatih untuk bersabar dan menunda keinginan, bahkan bisa jadi cenderung boros.

Kemandirian anak dalam membuat keputusan pun menjadi tidak terlatih jika tidak diberikan jatah uang saku dari orangtuanya. Karena setiap butuh, tinggal minta. Setiap ingin, tinggal minta. Anakpun tidak mengalami kondisi dimana ia harus memilih pengeluaran mana yang seharusnya diprioritaskan, mana yang bisa dibeli sekarang dengan uang sakunya, dan mana yang masih bisa ditunda.

Pendidikan finansial sejak belia, sekarang ini sudah menjadi kebutuhan yang perlu dipenuhi oleh orang tua. Karena berpenghasilan besar saja tidak lah cukup, warisan harta sebesar apapun bisa habis seketika kalau tidak dikelola dengan baik.

Saya ingin menutup tulisan ini dengan mengutip sebuah hasil survey yang memprihatinkan. Bahwa 80% eksekutif terancam miskin di hari tua, karena mereka konsumtif, lebih besar pasak daripada tiang, investasi kacau, dan tidak siap di hari tua.

Jangan sampai hal ini terjadi pada generasi berikutnya.

■

Oleh: **Achmad Gozali**
Perencana Keuangan Syariah Safir Senduk & Rekan

Investasi Akhirat Melalui Pendidikan

***Sintawati & Endro Pradono (Nasabah BSM Priority)**

D"Dengan berbisnis dijalan Allah, insyaAllah akan menghasilkan yang baik, disamping pahala sebagai tabungan di akherat kelak", ujar Ibu Sintawati, beliau sedang membangun sekolah islam international yang mengutamakan Bahasa Inggris sebagai bahasa pengantarnya. Ibu Sinta, panggilan akrab beliau berlatar belakang *GM Sales Marketing* dari berbagai *Broadcast Industry* nasional dan Sarjana Arsitektur *Landscape* ini, melihat dunia pendidikan kedepan bukan hanya mengandalkan sains semata, tetapi akhlak yang nantinya menjadi modal anak agar memiliki fondasi keimanan yang kuat di zaman global.

Istri dari Bapak Endro Pradono, memiliki segudang aktivitas, selain membantu bisnis properti dan bidang seni yang dimiliki suaminya, juga aktif menjadi motivator dalam kegiatan sosial yang bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri dan mensyukuri apa yang telah didapat. Selain itu juga sebagai media menambah teman, pengetahuan dan melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain. Inilah yang membuat beliau tampak bugar dan bersemangat.

Ibu Sinta sangat tertarik terhadap pengembangan bidang pendidikan. Menurutnya, pendidikan menjadi dasar yang sangat penting dalam kehidupan karena pendidikan merupakan kunci dari peningkatan kualitas sumber daya manusia. Untuk itu, berbagai organisasi yang kini diikutinya menjadi suatu wadah untuk menyalurkan kontribusinya terhadap pendidikan.

Dari latar itulah Ibu Sinta membangun Sekolah bertaraf international yang dibangun berlandaskan Agama, Bahasa dan Sains, mulai dari tingkat TK sampai SMA. "Walaupun sekolah tersebut bersegmentasi, tapi dikemudian hari masyarakat akan sadar, bahwa biaya pendidikan di sekolah yang akan dibangun ini akan lebih efisien dan murah dibanding dengan sekolah lainnya".

Banyak anak-anak sekolah yang waktunya dihabiskan di *mall-mall*, dan berdampak kepada banyaknya waktu yang terbuang sia-sia. "Maka dari itu, selain keseharian nantinya murid-murid itu belajar, ada suatu kelas pengembangan potensi diri dari murid-murid tersebut untuk mengekspresikan bakat terpendamnya dalam suatu kurikulum yang akan diajarkan di sekolahan tersebut. "Sehingga ketika murid itu lulus dari sekolah, murid tersebut sudah dibekali jiwa *entrepreneur* yang mandiri untuk menunjang masa depan si murid di zaman globalisasi nantinya" tambah Pak Endro yang juga berprofesi dibidang seni (aktor dan bermusik).

Awalnya hanya bermodalkan pertemanan dari kalangan teman-teman dekat, tercetuslah ide untuk membangun sekolah bertaraf international ini. Dengan menggunakan sistem bagi hasil dari partner-partner bisnisnya, maka direnovasi dan dibangun dua bangunan utama di atas lahan 2000 m^2 dikawasan Jalan Radio Dalam Jakarta Selatan "Selain mengharapkan pahala yang dicatat oleh Allah, insyaAllah juga dapat memajukan mutu pendidikan nasional," ujar Bu Sinta.

Suatu kegiatan yang akan diterapkan kepada murid-muridnya, adalah diberlakukannya Shalat Dhuha berjamaah sebelum kelas dimulai, dilanjutkan dengan kultum ataupun berzikir, sehingga akan menimbulkan ketenangan batin, dan diharapkan bisa untuk lebih serius dan konsentrasi dalam menerima pelajaran-pelajaran yang diajarkan.

Ibu Sinta telah mengenal BSM sejak lama. Beliau mempunyai keinginan yang kuat agar asetnya terlepas dari unsur riba. Alhamdulillah, hingga saat ini beliau merasa puas terhadap pelayanan BSM, karena suasana kekeluargaan dan layanan yang baik. Beliau juga menawarkan jika ingin mendaftarkan anaknya di sekolah ini, dengan menunjukkan kartu ATM BSM, maka akan diberi diskon" ujar bu Sinta. " Karena kita bersama-sama berkomitmen memajukan pendidikan di dunia pendidikan berlandaskan islam.

BSM akan diundang untuk bersama-sama memajukan pendidikan islam, yaitu dalam hal Pendidikan Perbankan Syariah, seperti yang sedang dicanangkan oleh pemerintah, Dan diharapkan akan berdampak kepada murid yang bisa mengelola finansialnya dengan baik dan mandiri, Sehingga akan menjadi bekal dikemudian hari dalam berinvestasi kedepan nantinya.

Sejak awal Ibu Sinta mempercayakan BSM sebagai penyedia jasa transaksi perbankan beliau secara pribadi maupun usahanya dan sampai saat ini setia pada BSM. Oleh karenanya beliau berharap agar BSM senantiasa memberikan yang terbaik kepada nasabahnya, karena bank yang memberikan nilai terbaiklah yang akan dipilih oleh nasabah. ■

Tetap Optimis di Jalur Unit Link

Krisis global tak membuat bisnis asuransi unit link syariah mati gaya. Ada yang meraup untung kendati melakukan penetrasi pasar berbarengan dengan datangnya badai perekonomian itu.

Unit link masih menjadi bisnis yang ranum. Produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi ini masih diminati, kendati krisis global sempat merontokkan pasar modal.

Sebut Prudential, misalnya, yang menjadikan unit link sebagai salah satu andalannya dan menguasai 33 persen pangsa pasar. Pendapatan premi unit link mereka pada 2008 naik 28 persen dibandingkan tahun sebelumnya, atau naik 46 persen dalam jangka waktu lima tahun sejak 2004.

Kenaikan 28 persen bukan angka main-main. Jika dihitung dengan rupiah, angka kenaikan itu setara dengan Rp 7 triliun, di mana 25 persennya disumbang oleh unit link syariah mereka. "Pertumbuhan kami di atas pertumbuhan industri," kata Presiden Direktur Prudential Indonesia Kevin Holmgren Paparan Bisnis Prudential Indonesia 2008 di Hotel Ritz Carlton, Jakarta, Selasa 13 April 2009 lalu.

Menurutnya, produk unit link masih kuat karena minat masyarakat terhadap produk ini besar. "Sifat unit link yang transparan serta masih dangkalnya pasar membuka peluang lebih besar," lanjutnya.

Ir. Ario Susatio Adjie

Ranumnya pasar unit link diakui Direktur Syariah Allianz Life Indonesia, Kiswati Soeryoko. Pada *Sharing*, ia buka kartu. "Produk-produk unit link syariah individu kami mengkontribusikan 99 persen dari total GWP kami di tahun 2009," jelas Kiswati. Tahun pertama diluncurkan, produknya langsung disambut pasar.

Allianz Life Indonesia Divisi Syariah menawarkan produk unit link berlabel AlliSya Protection Plus. Masing-masing varian menawarkan karekteristik investasi bersifat stabil, moderat maupun agresif, yang dapat dipilih nasabah sesuai profil resiko si nasabah. Sifatnya yang fleksibel dan semi investasilah yang membuat produk unit link diminati.

Karena itu, menurut Kiswati, pihaknya merasa yakin, bahwa prospek bisnis unit link syariah di Indonesia masih bersinar. "Dari tahun ke tahun, kami selalu optimis terhadap prospek bisnis (asuransi syariah) ini, termasuk prospek produk unit link Syariah Allianz Life, mengingat masih rendahnya angka penetrasi asuransi di Indonesia, dan negara ini merupakan negara dengan penduduknya mayoritas Islam, walaupun produk syariah bukan

ekslusif untuk orang Islam saja," tambahnya.

Makanya, meskipun saat ini kondisi ekonomi Indonesia sedang mengalami imbas krisis, namun menurut Kiswati, prospek pasar produk unit link syariah ini masih tetap bagus. "Dengan harga unit yang sedang murah-murahnya, tentu saja saat ini merupakan saat yang tepat untuk membeli produk unit link syariah," katanya.

Meski begitu Kiswati juga mengingatkan, bahwa meskipun harga tengah rendah, namun nasabah juga harus mengenali profil resiko investasinya masing-masing. Prinsip kehati-hatian tetap harus dikedepankan pada saat ingin membeli produk-produk unit link ini.

BUKAN TERHADANG TAPI MENGHADANG KRISIS

Sukses yang sama dialami Asuransi AIA Indonesia, anak bawang dalam produk unit link syariah. Padahal, AIA Indonesia boleh dibilang "menghadang" krisis. Unit link syariah pertamanya berlabel Asya Link diluncurkan beberapa bulan sebelum krisis global mendera perekonomian dunia, tak terkecuali Indonesia.

Saat itu, Asya Link hanya menawarkan satu jenis investasi, yaitu Asya Balanced Rupiah, dengan penempatan pada instrumen berpendapatan tetap dan pasar uang berasaskan prinsip syariah. Tumbangkah?

Tidak ternyata. Meski hanya satu varian, produk tersebut laris manis di pasaran. Terbukti pada masa awal diluncurkannya tercatat premi yang berhasil mereka raup rata-rata Rp 10 miliar setiap bulan. Memang tak sebesar pemain-pemain lama seperti Allianz atau Prudential yang lebih lama eksis, tapi cukup menjanjikan.

Ke depan, kata Setyo Hertinto, Senior Manager Head of Syariah Department Asuransi AIA Indonesia, pihaknya akan makin agresif di bisnis unit link syariah. "Pasarnya masih bagus. Penetrasi pasar asuransi di Indonesia baru 2-3%," ujarnya.

Perusahaan asuransi yang memiliki produk unit link syariah, kata dia, masih memiliki peluang untuk tumbuh. "Kesadaran masyarakat akan manfaat konsep syariah, yang disertai peningkatan pengetahuan masyarakat tentang keuntungan dari asuransi syariah dan investasi syariah makin meningkat," ujar Setyo otimistis.

Nasib sama dialami BNI Life Insurance lewat divisi syariahnya. BLife Syariah Amanah Investa justru diluncurkan tahun 2008, saat krisis global baru merambat ke Indonesia. "Jadi, belum begitu lama kita mengoperasikan unit link syariah, ternyata kemudian masuklah krisis," jelas Ir. Ario Susatio Adjie-Kepala Divisi Syariah BNI Life Insurance pada *Sharing*.

Namun demikian, lanjut Ario, efek dari krisis tersebut ternyata tak terlalu berpengaruh pada kinerja penjualan unit link syariah perusahaan ini. Karena menurutnya, penjualan unit link syariah BNI Life Divisi Syariah masih tetap stabil, dengan perbulan preminya mencapai angka di kisaran Rp 100 juta. "Untungnya dengan krisis ini, kami menjadi lebih preventif untuk melindungi nasabah agar jangan sampai mereka mengalami kerugian," ujarnya.

Akhir tahun, Blife Syariah Amanah Investa menyumbang Rp 1miliar terhadap total premi perusahaan tahun itu yang mencapai nilai Rp 14 miliar. Angka yang cukup signifikan, mengingat produk itu baru diluncurkan dan terjegal krisis global.

Itu sebabnya Ario optimis dengan pasar unit link. Produk unit link syariah memang telah diplot untuk menjadi salah satu andalan perusahaannya pada segmen asuransi individu. Karena itu, pihaknya terus menambah *rider-rider* (fasilitas asuransi tambahan) di instrumen unit link syariah ini, guna menarik minat nasabah. "Target kami Rp 10 miliar untuk asuransi individu tahun ini. 60%-nya dari unit link," tambahnya.

MENUAI UNTUNG DARI KRISIS

Krisis global, bagaimanapun, menurunkan pertumbuhan ekonomi di semua lini. Namun, tidak juga membuat beberapa sektor "mati gaya" dibuatnya. Bagaimanapun, asuransi masih menjadi pilihan investasi yang aman di saat krisis karena sifat jangka panjangnya.

Dalam keadaan ekonomi sulit seperti sekarang, selain deposito, yang terpenting adalah harus memiliki asuransi. Kenapa penting, karena kalau ada risiko, kondisi perekonomian keluarga tidak makin terguncang.

Salah satu pakar investasi dan keuangan Andri Irwanto mengklaim asuransi unit link saat ini menjadi primadona investasi di kalangan masyarakat. "Unit link merupakan jenis investasi yang bagus dalam kondisi normal tapi juga dalam kondisi krisis," kata dia, seperti dikutip dalam situs *www.inilah.com*.

Menurut dia, untuk jangka panjang unit link cukup bagus karena punya kombinasi yang cukup aman dibandingkan reksadana dan instrumen lainnya. "Kalau reksadana tidak ada proteksinya sedangkan unit link ada proteksinya," ujarnya.

Hal yang sama dikatakan Nina Mudrikah Hayati dari Karim Business and Consulting. Krisis bisa jadi menguntungkan bagi nasabah unit link. Dengan rupiah yang sama, ia bisa mendapatkan unit dalam jumlah yang lebih besar dari sebelumnya. "Tergantung di instrumen mana dananya diinvestasikan," tambahnya.

YS / SS

Kiswati Soeryoko

Para "Pemain"

Perusahaan asuransi syariah di Tanah Air yang menawarkan produk-produk unit link syariah boleh dibilang masih belum terlalu banyak. Ini dikarenakan, penetrasi pasar asuransi syariah selama ini masih tergolong kecil jika dibandingkan dengan asuransi konvensional. Berikut sebagian perusahaan asuransi syariah yang mempunyai produk unit link:

❶ ALLIANZ LIFE INDONESIA DIVISI SYARIAH

Perusahaan asuransi Jiwa ini, khususnya di divisi syariahnya, boleh dibilang sangat mengandalkan produk-produk unit link dalam penetrasinya di pasar industri asuransi syariah di Indonesia. Karena dalam kenyataannya, seperti dikatakan Direktur Syariah Allianz Life Indonesia-Kiswati Soeryoko pada *Sharing*, bahwa produk-produk unit link syariah mereka ternyata sangat disambut oleh pasar. "Bahkan, produk-produk unit link syariah individu kami mengkontribusikan 99 persen dari total GWP Syariah kami di tahun 2009," jelas Kiswati.

Allianz Life Indonesia Divisi Syariah sendiri memiliki produk unit link unggulan berlabel AlliSya Protection Plus, yang merupakan kombinasi program asuransi syariah seumur hidup, plus investasi syariah. Unit link syariah ini ditujukan memenuhi kebutuhan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang, seperti asuransi pendidikan anak, dana hari tua, biaya kesehatan, dan lainnya.

Sebagai produk asuransi plus investasi, AlliSya Protection Plus memberikan beberapa jenis investasi antara lain: AlliSya Rupiah Fixed Income Fund, AlliSya Rupiah Balanced Fund dan AlliSya Rupiah Equity Fund, yang memberikan karekteristik investasi, mulai dari yang bersifat stabil, moderat maupun agresif, yang dapat dipilih nasabah sesuai profil resiko si nasabah.

Beberapa keunggulan dari Allisya Protection Plus ini diantaranya: nasabah bebas memilih cara pembayaran secara bulanan, kuartalan, semesteran atau tahunan. Kemudian, bebas menentukan jumlah perlindungan jiwa sesuai kebutuhan anda. Lalu nasabah dapat menambahkan jenis perlindungan lainnya tanpa harus menambah premi, kapanpun dibutuhkan seperti; santunan kecelakaan, santunan 38 jenis penyakit kritis, cacat tetap total, biaya rumah sakit, pembebasan premi karena sakit kritis, cacat tetap total atau meninggal, baik untuk nasabah maupun pasangannya. Dari sisi investasi, produk ini merupakan yang paling unggul dari produk sejenis yang ada di pasar, karena sejak tahun pertama nasabah sudah mendapatkan alokasi investasi dari preminya sebesar 25% tanpa harus menambah Top Up.

❷ ASURANSI AIA INDONESIA-SYARIAH DEPARTMENT

Setyo Hertinto

Pada September 2007, Asuransi AIA Indonesia meluncurkan unit link syariah pertamanya berlabel Asya Link. Saat itu, Asya Link hanya menawarkan satu jenis investasi, yaitu Asya Balanced Rupiah, dengan penempatan pada instrumen berpendapatan tetap dan pasar uang berasaskan prinsip syariah.

Ternyata produk tersebut cukup sukses di pasaran. Terbukti pada masa awal diluncurkannya tercatat premi yang berhasil mereka raup rata-rata Rp 10 miliar setiap bulannya. Makanya, berbekal kesuksesan tersebut, di tahun 2008, Asuransi AIA Indonesia kembali meluncurkan seri produk lanjutan dari Asya Link, masing-masing Asya Equity Rupiah, yaitu dana investasi berkarakter jangka panjang melalui instrumen berpendapatan tetap dan saham-saham perusahaan Indonesia yang sesuai dengan prinsip syariah, dan Asya Cash Rupiah, jenis dana investasi dengan penempatan pada instrumen pasar uang, seperti deposito dan SBI, serta obligasi kurang dari setahun dengan berasaskan prinsip syariah.

Menurut Setyo Hertinto-Senior Manager Head of Syariah Department Asuransi AIA Indonesia, kontribusi produk unit link syariah Asya Link saat ini adalah sebesar 20 persen dari total premi produk unit link Asuransi AIA Indonesia secara keseluruhan. "Asya Link merupakan langkah strategis yang diambil AIA Indonesia untuk membantu nasabah dalam meraih kesejahteraan financial melalui instrumen keuangan modern yang tunduk pada ketentuan syariah," tambahnya.

Karena itu, lanjut Setyo, pihaknya selalu berusaha untuk terus menyempurnakan produk unit link syariah mereka. Seperti saat meluncurkan produk Asya Equity Rupiah dan Asya Cash Rupiah, mereka menambahkan *rider* Waiver of Contribution dan Payor Benefit. Waiver of Contribution adalah pertanggungan tambahan yang akan mengambil alih kewajiban nasabah dalam membayar kontribusi lanjutan, jika nasabah mengalami catat total dan tetap. Sementara payor benefit adalah pertanggungan tambahan yang akan mengambil alih kewajiban pemilik polis dalam membayar kontribusi lanjutan, jika ia meninggal atau mengalami cacat total dan tetap.

Unit Link Syariah

❸ BNI Life DIVISI SYARIAH

Perusahaan asuransi pelat merah ini termasuk "pemain baru" untuk produk unit link syariah. Karena baru pada awal 2008, BNI Life Insurance lewat divisi syariahnya mulai meluncurkan produk unit link syariah, BLife Syariah Amanah Investa, ke pasaran.

Menurut Ir. Ario Susatio Adjie-Kepala Divisi Syariah BNI Life Insurance, produk Blife Syariah Amanah Investa terdiri dari tiga pilihan investasi. Pertama, Blife Syariah Fixed Income, yang menawarkan tingkat investasi stabil dengan resiko aman, dimana dana nasabah sebagian besar ditempatkan pada efek pendapatan tetap dan pasar uang syariah.

Kedua, Blife Syariah Managed Fund, yang menawarkan investasi dengan resiko moderat, dimana dana nasabah ditempatkan proporsional pada efek pendapatan tetap dan pasar uang syariah, serta di efek ekuitas syariah. Dan ketiga, Blife Syariah Equity Fund, yang menawarkan tingkat investasi maksimal dengan resiko sepadan, dimana dana nasabah sebagian besar pada efek ekuitas syariah dan sisanya obligasi syariah dan pasar uang syariah.

Adapun keunggulan produk ini antara lain fleksibilitasnya dalam berinvestasi, yaitu; nasabah dapat menambah dana investasi (*top up*) untuk meningkatkan hasil investasi yang dapat dilakukan setiap saat, lalu nasabah dapat melakukan penarikan dana investasi sebagian (*withdrawal/ surrender*), serta nasabah dapat mengubah jenis investasi (*swtching*) tanpa dikenakan biaya.

❹ MEGA Life UNIT SYARIAH

Krisis finansial global yang turut mengimbas ke Indonesia, ternyata tak menyurutkan minat Asuransi Jiwa Mega Life Divisi Syariah untuk mengeluarkan produk unit link syariah ke pasaran industri asuransi syariah di Tanah Air. "Justru di saat krisis seperti ini kami mulai masuk ke pasar, sehingga nantinya pada saat krisis telah berakhir dan ekonomi kita telah bangkit, maka produk kami pun akan ikut terangkat," demikian ujar Antoni Japari-*Marketing Director Bancassurance Dev. & Syariah* PT Asuransi Jiwa Mega Life pada Sharing baru-baru ini di Jakarta.

Karena itulah, Mega Life Unit Syariah rencananya pada bulan Mei 2009 ini juga, atau paling tidak Juni 2009 akan me-*launching* produk unit link syariahnya ke pasaran. "Kenapa kami berani masuk sekarang? Karena kami melihat dari sisi bisnis-ekonomi syariah ini akan sangat berkembang ke depan. Pasar asuransi syariah masih sangat besar," tambah Antoni penuh keyakinan.

Ditambahkan oleh Denny Yusuf G., *Vice President Head of Syariah* Asuransi Jiwa Mega Life, pertimbangan mereka untuk mengeluarkan produk asuransi unit link syariah adalah karena pihaknya selalu berusaha memenuhi kebutuhan konsumen yang dinamis dan itu sesuai dengan perencanaan Mega Life Syariah.

Denny Yusuf (kedua dari kanan) dan tim marketing Mega Life Syariah

Lanjut, Denny, meskipun saat ini tengah kondisi krisis, namun membeli produk unit link syariah sebenarnya masih sangat berprospek. "Dewasa ini harga saham cukup rendah, sehingga membeli unit link syariah akan menguntungkan karena konsumen akan membeli dalam harga murah dan nantinya beberapa tahun ke depan, kami optimis ekonomi membaik dan harga akan naik," tambah Denny.

Dijelaskan Denny, untuk produk unit link Mega Life Syariah yang akan keluar ini, nantinya akan berkarakteristik pembiayaan Front End Load Syariah. Sementara untuk kelebihan produk unit link Mega Life Syariah, menurut Denny, selain memberikan proteksi jiwa, kesehatan, kecelakaan dan manfaat lainnya kepada nasabah dan keluarganya, namun dia juga memberikan keleluasaan bagi nasabah untuk merancang program, pendidikan anak, naik haji, persiapan pensiun maupun pengembangan usaha. "Hal ini tentunya akan memudahkan nasabah. Karena cukup dengan 1 polis, tapi semua kebutuhan keuangan telah terpenuhi. Inilah yang membedakannya dengan produk asuransi lain," kata Denny bersemangat.

Ditambahkan Denny, Mega Life Unit Syariah yang mulai beroperasi pertengahan 2007 ini, selain akan mulai menggenjot produk unit link syariah, sekarang ini mereka juga terus fokus dalam melakukan penetrasi pasar. Pihaknya kini tengah merancang kerjasama dengan berbagai yayasan maupun komunitas muslim yang ada di tanah air, guna membackup berbagai kegiatan sosial dari yayasan maupun komunitas-komunitas muslim tersebut. Sementara itu, produk Mega Life Syariah lainnya selain unit link yang akan keluar, terdiri dari: asuransi kesehatan, asuransi jiwa, asuransi kecelakaan, maupun asuransi pendidikan, pensiun, dan haji.

■ **YS**

Antoni Japari

Dr Jafril Khalil

Ada yang bersyukur tidak masuk ke bisnis unit link, ada yang berancang-ancang untuk masuk ke pasar ini kendati pasar modal masih belum pulih.

Tak Semua Masuk Pasar Unit Link

Lima tahun terakhir boleh dikata merupakan masa bulan madu bagi produk asuransi unit link. Produk ini menjadi primadona penjualan banyak perusahaan asuransi. Pesonanya mampu mengalahkan produk asuransi tradisional yang sebelumnya menjadi andalan mereka. Saat pertama kali ditawarkan di Indonesia tahun 1998, hanya tiga pemain dalam pasar ini. Tak sampai lima tahun kemudian, jumlah bertambah menjadi 22 perusahaan yang menawarkan produk ini.

Mengapa banyak yang mencoba peruntungan di pasar unit link, tak lain karena tingginya animo nasabah pada produk ini. Maklum saja, *tag line* unit link memang memesona, investasi sekaligus proteksi. Produk ini juga dinilai fleksibel karena memberikan kebebasan nasabah untuk menentukan sendiri kebutuhan investasinya plus proteksi yang dituju.

Maraknya pasar unit link bisa ditunjukkan dari data yang dikeluarkan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Pada 2004 total penjualan unit link mencapai Rp 3,3 triliun. Tahun 2005 naik menjadi Rp 6,07 triliun.

Memasuki tahun 2008, unit link masih tinggi peminat. Namun pertengahan hingga akhir 2008, penjualannya mulai loyo. Bahkan, ada perusahaan asuransi yang memutuskan "cuti" sementara untuk memasarkan produk ini.

Di antara maraknya perusahaan asuransi syariah yang berbondong-bondong mengembangkan unit link syariah saat *booming* produk ini, ternyata ada juga beberapa perusahaan asuransi syariah berskala cukup besar yang tak tertarik masuk pasar gemuk ini. Seperti Asuransi Syariah Mubarakah, perusahaan yang mengklaim dirinya sebagai perusahaan asuransi syariah nasional pertama di Indonesia. Meski prospek bisnis unit link ini cukup besar, namun pihak Mubarakah mengaku tidak tertarik mengembangkan unit link syariah.

"Sebenarnya kita bukannya anti terhadap unit link. Namun karena kita melihat, tempat investasi unit link ini adalah pasar modal, yang terus menerus naik-turun naik-turun, atau tidak stabil. Maka (unit link) itu, tidak kondusif

H. Sugiyarno SE MM AAAIJ

Asuransi Syariah Mubarakah: Kinerja tetap bagus, meski tanpa unit link

untuk masa depan," jelas Dr Jafril Khalil, CEO EASCO Syariah Group, yang mengelola Asuransi Syariah Mubarakah pada *Sharing*.

Jafril lalu menambahkan, Mubarakah tidak tergoda memasarkan produk-produk unit link karena karakteristik produk tersebut yang sangat bergantung kepada iklim investasi dan rawan terhadap guncangan krisis ekonomi.

"Contoh nyatanya, tahun 2008 kemarin. Habislah dana-dana nasabah itu, karena sudah terpotong 70%, 60%, atau 50%, akibat nilai saham anjlok. Jadi banyak dirugikanlah para nasabah itu," lanjut Jafril.

Karena itu, menurut Jafril, pihaknya saat ini memang belum menoleh pada produk unit link, dan lebih terfokus untuk memasarkan produk murni asuransi syariah yang memiliki pangsa pasar masih sangat luas di Indonesia. Dari data kinerja Asuransi Syariah Mubarakah tiga tahun terakhir, memang terbukti, tanpa produk unit link syariah pun, perusahaan asuransi syariah ini tetap mentereng dalam pertumbuhan preminya. Di 2007 Mubarakah mencapai premi sebesar Rp 23 miliar, meningkat 1.000 persen dibanding 2006 yang sebesar Rp 2,1 miliar. Sementara di 2008 premi Mubarakah telah mencapai Rp 154,7 miliar.

❄ BERSYUKUR BELUM MEMBUKA UNIT LINK

Satu lagi perusahaan asuransi syariah cukup besar lainnya yang juga enggan masuk ke bisnis unit link, adalah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputra 1912-Divisi Syariah. Deputi Kepala Divisi Syariah AJB Bumiputra 1912-H. Sugiyarno SE MM AAAIJ, malah mengungkapkan pada *Sharing*, bahwa pihaknya merasa beruntung karena selama ini belum sampai membuat produk unit link tersebut.

"Kita termasuk (merasa) bersyukur, karena selama ini belum membuat produk link. Karena kalau kita membuat produk link ini, itu berarti *kan* harus masuk ke saham. Sementara dengan harga saham terus tergerus di saat krisis seperti ini, maka bisa habis dana masyarakat," ujarnya. Akankah perusahaannya menjual produk unit link jika pasar kembali bagus? Sugiyarno menggeleng. Menurutnya, dengan situasi kondisi finansial seperti saat ini, maka pihaknya masih belum berpikir untuk mendesain produk tersebut. "Karena kita tidak tahu sampai kapan pasar uang itu akan membaik? Makanya, kita belum berpikir ke arah sana," tegasnya.

Sugiyarno pun mengaku, pihaknya kini masih terus fokus dengan berbagai produk asuransi syariah reguler yang memang menjadi andalan mereka selama ini, yaitu produk asuransi berkarakteristik *saving* (pendidikan, hari tua, dll) dan *non-saving* (kematian, kecelakaan, pembiayaan, dll). Dan hampir sama dengan Asuransi Mubarakah, kinerja AJB Bumiputra 1912 Divisi Syariah tanpa produk unit link pun tetap *ciamik*. Dengan didukung 49 kantor cabang dan 3.000 pemasar (*sales force*), pendapatan premi mereka di tahun 2008 lalu adalah sebesar Rp 161 miliar.

Satu lagi, perusahaan asuransi syariah yang belum memiliki produk unit link adalah Asuransi Bringin Life Syariah. Namun berbeda dengan Mubarakah dan Bumiputra Syariah yang memang belum berminat terhadap produk tersebut, Bringin Life Syariah tengah menyiapkannya.

"Untuk unit link, kita memang masih terbentur pada sistem. Jadi kita sedang mempersiapkan sistemnya sekarang. Namun untuk tahun 2009 ini, memang masih belum ada jadwal," ujar Deputy General Manager Divisi Bisnis Syariah-Bringin Life, Muhammad Isman kepada *Sharing*.

Isman mengakui, pihaknya memang berencana menerbitkan produk unit link syariah ini. "Sampai sekarang unit link masih merupakan produk yang sangat digemari. Dan bisa jadi, suatu saat unit link ini bisa menggantikan produk-produk asuransi yang umum (reguler). Karena karakter produk unit link ini sangat lengkap, bisa mengkombinasikan dengan produk-produk yang lain, sehingga disukai nasabah," jelas Isman mengemukakan alasan kenapa perusahaannya tertarik mengakomodasi produk tersebut. Seperti badai, sebesar apapun, krisis global bakal berlalu.

■ **YS**

MIKE RINI, PERENCANA KEUANGAN SYARIAH

"Pilih yang Sesuai dengan Profil Risiko Pribadi"

Makin banyak pilihan jenis asuransi unit link secara otomatis telah memperkaya ragam pilihan di dalam prinsip pengelolaan perencanaaan keuangan pribadi maupun keluarga. Dengan karakteristiknya yang menggabungkan prinsip asuransi maupun investasi (*two in one*), maka unit link syariah merupakan produk yang menarik bagi nasabah yang menginginkan memiliki kedua instrumen di atas, namun dana mereka terbatas. Namun demikian, menurut perencana keuangan syariah, Mike Rini, dengan kelebihannya di atas, unit link syariah ini belum tentu cocok untuk diterapkan pada setiap pribadi, maupun keluarga.

Bagaimana memilih produk yang pas, berikut ini wawancara wartawan *Sharing*, **Yudi Suharso**, dengan pimpinan Mike Rini & Assosiates, Financial Counselling & Education (MREdu) ini:

❄ BAGAIMANA MANFAAT UNIT LINK DALAM PROGRAM PERENCANAAN KEUANGAN PRIBADI DAN KELUARGA?

Secara umum, strategi antisipasi resiko keuangan keluarga itu harus ada di dalam perencanaan keuangan sebuah keluarga. Siapapun yang memiliki tanggungan dan juga kewajiban, yaitu terhadap anak-anak, maupun pasangan, maka untuk tanggung-jawab secara finansial, dia sudah harus memiliki asuransi. Antisipasi resiko ini diperlukan untuk mengantisipasi pengeluaran tak terduga, serta kondisi ekonomi yang serba tidak pasti di masa depan. Namun itu saja belum cukup. Sebuah keluarga juga harus memiliki rencana, bagaimana mempersiapkan masa depannya yang sejahtera. Nah, ini bisa dicapai dengan yang namanya investasi. Namun masalahnya adalah terkadang sebuah keluarga memiliki keterbatasan dana. Kalau misalnya mereka harus membeli asuransi sendiri, lalu investasi sendiri, apakah dana mereka akan cukup? Lalu juga apakah waktu dan pengetahuan mereka juga cukup? Karena itulah muncul yang namanya produk *2 in 1* ini, asuransi syariah plus investasi syariah, atau lebih dikenal dengan nama unit link syariah.

❄ DARI SISI NASABAH, PRODUK TEROBOSAN INI SANGAT MENARIK DAN PRAKTIS, YA?

Betul. Karena memang latar belakangnya adalah pertama, seseorang mungkin dananya tidak terlalu besar kalau harus membeli kedua-duanya, yaitu asuransi sekaligus investasi.. Lalu kedua, mungkin pengetahuan seseorang terhadap masing-masing produk asuransi maupun investasi itu, dia tidak terlalu banyak. Karena kalau di Indonesia *kan* kebanyakan orang masih ke produk bank, yaitu tabungan atau deposito. Tapi bagaimana dengan reksadana syariah, saham atau obligasi? Tingkat pengetahuan orang tentang itu *kan* masih sangat terbatas. Sehingga, dari sisi itu mereka perlu dibantu oleh adanya tenaga profesional yang memahami pengelolaan dana dalam kategori investasi di luar produk perbankan. Jadi kenapa orang beli produk gabungan ini? Biasanya, yang dituju adalah sifatnya kepraktisan.

❄ KALAU BEGITU, UNIT LINK SYARIAH INI BISA MENJADI ALTERNATIF PILIHAN YANG SANGAT BAGUS BAGI SETIAP ORANG?

Tidak setiap orang. Karena ada orang yang *nggak* suka dengan produk yang bersifat *two in one*. Jadi, pembeli unit link itu sebenarnya bergantung kepada kecocokan pribadi si nasabah, atau profil si investor. Karena, misalnya, seseorang yang memang punya waktu dan punya pengetahuan yang

cukup tentang berinvestasi di pasar modal syariah, maka mungkin dia akan lebih nyaman untuk membeli asuransinya secara tersendiri dan investasi sahamnya juga sendiri. Namun, bagi mereka yang awam tentang reksadana syariah, Jakarta Islamic Index, dan sejenisnya, maka dia tidak disarankan untuk membeli langsung produk investasi yang berasal dari pasar modal syariah itu. Karena memang beresiko buat mereka membeli suatu produk yang tidak diketahui. Jadi mereka bisa membeli unit link syariah ini, yang sudah include semuanya. Intinya, konsep keuangan atau perencana keuangan yang cocok untuk seseorang atau sebuah keluarga belum tentu cocok untuk seseorang yang lain.

❄ BAGAIMANA SEBENARNYA KARAKTERISTIK UNIT LINK SYARIAH INI BILA DITINJAU DARI SISI PERIODE INVESTASI?

Unit link ini memang disarankan bagi seseorang yang berniat investasinya untuk jangka panjang. Artinya, dia memiliki dana yang menganggur. Nah, kalau misalnya dananya itu ternyata mau dipakai,, setahun atau dua tahun lagi, itu sama sekali nggak cocok di unit link. Apalagi unit link itu mengenakan biaya-biaya, yang memang dipotong di awal dan diambil dari uangnya si nasabah. Jadi, kalau seseorang yang mempunyai dana, tapi dananya itu bukan dana menganggur, dalam artian dia akan memakai kembali dananya dalam satu atau dua tahun ke depan, maka lebih baik dia menaruh uangnya di asuransi yang biasa, dan juga di tabungan.

❄ BISAKAH UNIT LINK SYARIAH INI MENGGESER ASURANSI JIWA BIASA?

Begini, kalau seseorang itu membeli asuransi jiwa syariah yang murni, dalam arti tanpa investasi, maka berarti dia hanya butuh proteksi saja, dan dia tidak butuh investasi. Atau alasannya, bisa jadi karena dana dia pas-pasan. Atau karena horizon investasinya memang untuk jangka pendek, sehingga nggak cocok untuk unit link syariah. Jadi, pasar asuransi jiwa syariah murni masih tetap akan ada.

❄ PRODUK-PRODUK UNIT LINK SYARIAH DI PASARAN UMUMNYA MEMILIKI TIGA KARAKTER, YAITU KONSERVATIF (STABIL), MODERAT, DAN AGRESIF. BAGAIMANA AGAR PARA CALON NASABAH DAPAT MEMILIH PRODUK YANG AKURAT UNTUK DIRINYA?

Kondisi makro memang sering menjadi pertimbangan dalam menentukan strategi investasi. Namun, tidak selalu kondisi makro ini harus menjadi patokan ketika seseorang hendak membuat keputusan berkaitan portfolio investasi pribadinya. Karena penyusunan portfolio investasi seseorang atau sebuah keluarga, itu juga harus berdasarkan profil resiko, serta juga pribadinya sendiri. Jadi, apakah dia itu termasuk profil investor yang agresif, moderat, atau konservatif? Nah, kenapa seseorang konservatif? Itu, misalnya, karena usianya sekarang sudah 60 tahun. Jadi, katakanlah kalau dia mengambil unit link yang underlying produknya reksadana saham, yang memberikan pertumbuhan dalam jangka panjang, tapi fluktuatif. Maka dia tidak cocok, karena usianya itu. Dia lebih cocok unit link yang menomorsatukan tujuan investasi yang aman. Pokoknya, yang penting keberadaan hartanya itu terjaga, dan jangan sampai tergerus inflasi. Jadi unit link yang stabil paling tepat.

Namun, kalau calon investornya itu umurnya baru 25 tahun, dan lagi semangat-semangatnya mengumpulkan uang buat pensiun nanti. Maka, dengan masa pensiunnya yang masih panjang itu, ngapain dia pilih yang konservatif? Tentu saja dia lebih baik memilih yang moderat atau cenderung agresif. Apalagi, kondisi makro itu 'kan ada siklus. Jadi nggak selalu berada dalam masa krisis seperti sekarang. Siklus itu kan kadang memang di bawah, dan di kadang di atas. Justru ketika sekarang sedang lagi murah-murahnya, adalah kesempatan kita untuk membeli barang-barang kredit dengan harga murah. Jadi, kondisi makro hanyalah sebagai sebuah faktor eksternal yang harus kita pertimbangkan, sesuai dengan sikus hidup dimana kita berada saat itu. Sementara, faktor yang paling utama adalah profil resiko kita pribadi. Artinya, usianya kita berapa sekarang? Keamanan dari pekerjaan kita bagaimana? Tanggungan kita berapa? Hutang kita berapa?

■ **YS**

MUHAMMAD SYAKIR SULA, AAIJ, FIIS

"Harus Hati-Hati Penempatannya"

Maraknya perusahaan asuransi syariah saat ini mengeluarkan produk unit link syariah ditanggapi positif oleh pakar asuransi syariah, M. Syakir Sula AAIJ FIIS. Pria yang punya andil dalam kemajuan industri asuransi syariah di Tanah Air ini mengatakan, produk unit link syariah ini pada dasarnya adalah produk yang bagus. Namun demikian, dengan adanya pengaruh imbas krisis ekonomi global sekarang ini, maka perusahaan-perusahaan asuransi syariah harus makin kreatif mengelola produk, tidak semata mengandalkan unit link. Misalnya, mereka harus juga mulai melirik produk-produk yang bersifat *bancassurance.*

Berikut ini petikan wawancara wartawan *Sharing*, **Yudi Suharso,** dengan salah satu tokoh ekonomi syariah ini:

❄ BAGAIMANA ANDA MELIHAT FENOMENA UNIT LINK SYARIAH SAAT INI?

Sebelum krisis, unit link itu trend di seluruh dunia. Unit link itu menjadi alternatif dari sistem asuransi konvensional. Jadi itu produk yang terbaik dari asuransi jiwa. Nah, kemudian, fenomena itu diikuti pula oleh industri asuransi syariah. Mereka juga mendesain produk unit link itu dengan prinsip syariah. Menurut saya itu baik saja, karena memang itu produk yang bagus. Namun kita harus hati-hati dalam penempatannya nanti, berbekal pengalaman krisis yang terjadi kemarin.

Memang, ketika krisis mulai masuk tahun lalu, yang punya produk unit link itu kan sedikit banyaknya terkena oleh dampak krisis tersebut. Karena yang namanya unit link itu, pasti "bermain" di pasar modal, dan juga obligasi, sehingga itu akan terkena dampak.
Lalu apakah unit link syariah itu ikut terkena dampak?
Sebetulnya (kalau) unit link syariah sudah komplet secara keseluruhan, mustinya tidak kena. Tetapi instrumen syariah itu *kan* belum sebesar yang ada di konvensional. Sehingga ketika krisis kemarin, tentu yang syariah juga ikut terkena, meskipun tidak sedasyat di konvensional. Nah, di konvensional sendiri, itu juga tergantung, apakah mereka masuk di perusahaan-perusahaan yang kemarin terkena pengaruh hebat dari krisis atau tidak?

❄ JADI, SEBENARNYA PRODUK UNIT LINK SYARIAH INI CUKUP BERESIKO, BILA TERJADI KRISIS SEPERTI SEKARANG?

Iya, pasti. Karena itu kita harus sangat ekstra hati-hati di dalam penempatan. Ya, karena itu, ini juga tantangan bagi pasar modal syariah. sehingga mereka juga memilih penempatan-penempatan dana itu secara selektif dengan penempatan yang bagus. Sekali lagi, unit link ini dari segi produk bagus, cuma masalahnya *kan* unit link itu masuk ke area pasar modal. Maka, usul saya, perusahaan asuransi syariah jangan terlalu besar "bermain" di unit link. Mereka harus juga menggarap produk yang lain, misalnya, *bancassurance.*

❄ MENGAPA HARUS *BANCASSURANCE?*

Saya sekarang memang justru menyarankan, agar teman-teman di asuransi syariah itu, selain masuk ke unit link, juga harus menengok kembali produk kerjasama bank dan asuransi, atau yang namanya *bancassurance.* Karena itu yang lebih menarik untuk saat sekarang ini. Sedangkan untuk unit link, karena sekarang pasar modal lagi terkena krisis, maka menurut saya, bukan tidak boleh, ya? Tapi harus ekstra hati-hati.

Intinya, asuransi syariah agar bisa bekerja sama dengan bank-bank syariah dalam mendesain produk-produk bersama yang kreatif. Karena, itu akan menguntungkan kedua belah pihak. Karena bank-nya juga sekarang ini *kan* susah untuk lending, karena bisnis sedang nggak jalan, sehingga mereka ekstra hati-hati dalam mengasih pembiayaan. Sehingga penghasilan bagi bank juga sangat berkurang. Nah, dengan mendesain produk *bancassurance*, maka kedua belah pihak akan diuntungkan. Bank-nya akan mendapatkan *fee back income* (pendapatan yang dia peroleh dari produk tersebut), sedangkan dari pihak asuransinya mereka bisa memperoleh premi yang lebih besar, tanpa harus mengeluarkan biaya sebesar kalau harus menggunakan agen.

❄ APAKAH BILA NILAI INVESTASI NASABAH DI UNIT LINK SYARIAH INI AMBLAS, MAKA AKAN BERISIKO BAGI PERUSAHAAN ASURANSI?

Iya, tapi, mereka yang masuk di unit link itu *kan* perusahaan-perusahaan asuransi yang sudah besar, seperti Prudential, Allianz, Manulife. Mereka menpunyai *fund manager* yang hebat-hebat. Jadi saya kira oke-oke saja. Namun, saran saya pribadi, jangan 100 persen masuk ke situ. Di-*share* lah dengan produk lain, seperti *bancassurance* tadi.

❄ DALAM PENGAMATAN ANDA, APAKAH FENOMENA UNIT LINK SYARIAH INI AKAN BISA MENGGESER ASURANSI JIWA SYARIAH TRADISIONAL?

Bisa saja. Kalau krisis ke depan ini pulih, itu mungkin terjadi. Tetapi kalau krisisnya masih seperti sekarang, belum tentu. Kita akan lihat nanti, sejauh mana krisis ini arahnya. Krisis di Amerika dan Eropa itu masih terus berdampak sampai sekarang. Kita sendiri sudah mulai terkena dampaknya, walaupun tidak seberat di luar. Jadi, apakah prospek ke depan unit link syariah ini akan bagus? Jawabnya, bisa iya dan tidak. Tergantung situasi krisis ini sendiri. Kalau krisisnya bisa pulih, sehingga dalam kaitan ini pasar modal menjadi pulih, ya mungkin itu bisa menjadi prospek yang baik. Tapi kalau nggak pulih, itu artinya asuransi jiwa yang tradisional, mungkin akan lebih diterima kembali.

❄ KARENA ITU BANYAK PERUSAHAAN ASURANSI SYARIAH YANG TAK TERTARIK BERMAIN DI PASAR UNIT LINK?

Ya, mereka mungkin ada benarnya. Karena yang namanya masuk di situ memang agak bersifat spekulatif. ■ **YS**

MOHAMMAD HIDAYAT

"Katalisatornya Tujuh Prinsip Syariah"

❃ APA PERBEDAAN ASURANSI SYARIAH DAN KONVENSIONAL?

Pertama prinsip atau filosofinya. Bahwa asuransi syariah memiliki filosofi antara lain adanya akad taa'wun. Akad ini intinya motivasi para pihak untuk saling tolong menolong, jika terjadi suatu peristiwa. Prinsip ta'awun kemudian diderivasikan dalam bentuk dana tabarru. Nah, ini dalam asuransi konvensional tidak ada. Dalam asuransi konvensional mengambil alih risiko, *transfer of risk*.

Kedua, operasional asuransi syariah berdasarkan pada akad-akad fikih ekonomi yang tidak boleh bertabrakan dengan prinsip syariah. Misalnya ribawi, *gharar, maisyr*, spekulasi, dan transaksi yang mendzalimi atau merugikan salah satu pihak.
Kalau kita melihat asuransi konvensional, prinsipnya adalah *tabadulli*. Agak susah mencari padanan istilahnya dalam bahasa Indonesia atau Inggris. Mirip-mirip dengan prinsip *win-loose*. Prinsip ini yang dilarang oleh syariah karena ada unsur *maisyr*, kalah menang di dalamnya. Kalau sudah jatuh klaim tertentu, maka peserta dianggap menang.
Sebaliknya jika tak ada klaim, perusahaan menang, investasi yang sifatnya ribawi.

Perusahaan asuransi bisa kalah jika klaimnya jatuh besar. Ini *kan* karena peserta sudah mentransfer risiko kepada perusahaan. Kalau di syariah, ada dana tabarru' yang bertugas meng-*cover* seluruh klaim.

❃ AKAN HALNYA DENGAN UNIT LINK, APAKAH PRODUK INI LEBIH DEKAT KE SYARIAH KETIMBANG ASURANSI TRADISIONAL?

Sebetulnya kalau melihat syariah atau tidak, pertama dilihat apakah sistem operasional mekanismenya bertentangan atau tidak dengan prinsip syariah. Prinsip syariah setidaknya tidak mengandung tujuh unsur, yaitu *maisyr*, maksiat, aniaya, *gharar*, haram, riba, dan *riswah*. Sejauh suatu produk tidak mengandung tujuh unsur tersebut, maka produk ini sesuai dengan syariah. Bicara soal unit link atau asuransi kerugian, ini *kan development product.* Yang penting katalisatornya, tujuh prinsip syariah.

Memang, unit link lebih *market friendly*. Pasar lebih banyak atau tertarik dengan produk ini. Memang unit link itu rasanya lebih efektif untuk menjadi produk andalan.

❃ ADAKAH AYAT ATAU HADIST BERKAITAN DENGAN ASURANSI SYARIAH?

Prinsip-prinsip asuransi syariah bisa dirujukkan dengan menelaah beberapa ayat Alquran, misalnya dalam surat Yusuf ayat 43-49 dan beberapa ayat lainnya, seperti:

⊙ AL MAIDAH AYAT 2:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari karunia dan keredhaan dari Rabbnya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil Haram, mendorong kamu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (QS 5:2)

⊙ AL-HASYR AYAT 18:

"Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepadaAllah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuat untuk hari esok (masa depan) dan bertakwalah kamu kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

⊙ AL-BAQARAH AYAT 188:

"...dan janganlah kalian memakan harta di antara kamu sekalian dengan jalan yang bathil, dan janganlah kalian bawa urusan harta itu kepada hakim yang dengan maksud kalian hendak memakan sebagian harta orang lain dengan jalan dosa, padahal kamu tahu."

■ **IA**

Mohammad Hidayat,
anggota Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Menakar Unit Link Syariah

Selain fleksibel, kelebihan unit link adalah transparansi premi dan nilai unit yang bisa diketahui dari media. Perusahaan asuransi juga memberikan laporan transaksi sehingga nasabah bisa memonitor dananya

Produk yang memiliki sumbangan terbesar dalam portflio asuransi jiwa syariah adalah produk unit link. Unit link atau investment link adalah produk asuransi jiwa yang merupakan kombinasi dari manfaat pertanggungan asuransi (*insurance coverage*) dengan manfaat investasi (*investment coverage*) dalam satu produk. Produk ini sontak menjadi primadona, melengkapi produk tradisional yang 'hanya' meng-*cover* pertanggungan asuransi.

Apalagi, tipikal orang Indonesia masih banyak yang menganggap membayar premi/ kontribusi asuransi seperti "uang hangus" di mana jika tidak terjadi apa – apa dengan kesehatan maupun jiwa kita selama masa pertanggungan, peserta/tertanggung tidak akan mendapatkan benefit/manfaat. Sedangkan dengan unit link yang juga menawarkan investasi ada nilai tunai yang merupakan hak nasabah dan dapat diambil kapan saja sesuai kesepakatan dengan perusahaan asuransi syariah.

Dalam produk unit link syariah, akad yang digunakan adalah *wakalah bil ujrah,* yaitu pelimpahan wewenang pengelolaan dana dengan pemberian ujrah atau *fee.* Peserta mewakilkan kepada perusahaan asuransi untuk mengelola premi (dalam asuransi syariah disebut kontribusi) yang dibayarkannya antara lain dengan mengadministrasikan dan menginvestasikannya. Atas pengelolaan kontribusi tersebut perusahaan berhak atas *fee* atau ujrah.

Sebagian dari kontribusi setelah dikurangi dengan ujrah perusahaan akan digunakan untuk membayar iuran *tabarru.* Iuran *tabarru* ini yang akan dipergunakan untuk membayar klaim (menolong peserta lain yang tertimpa musibah). Karena unit link selalu berhubungan dengan aspek *investment* maka ada bagian kontribusi nasabah yang diinvestasikan ke dalam insrumen – instrumen investasi yang sesuai dengan prinsip syariah.

BACK END VS FRONT END

Dilihat dari modelnya ada dua model unit link (termasuk unit link syariah) yang telah dijual oleh perusahaan asuransi syariah di Indonesia yaitu *back end load* syariah link dan *front end load* syariah link. Pada jenis unit link pertama (*back end*), perusahaan tidak akan mengenakan biaya akuisisi (ujrah) yang prosentasenya cukup besar di awal pertanggungan walaupun perusahaan telah mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk komisi agen maupun bancassurance.

Namun dalam *back end* ini biasanya peserta tidak diperkenankan mengambil dananya (*withdrawal*) dan tetap membayar kontribusi dalam periode tertentu, misalnya selama tujuh tahun. Jika peserta tidak menepati akad dan mengambil dana tersebut maka perusahaan asuransi akan mengenakan biaya yang disebut *surrender charge* (mengenakan biaya akuisisi yang dijanjikan tidak akan dikenakan kalau peserta tidak mengambil dananya).

Misalnya kita setuju untuk membayar kontribusi asuransi sebesar Rp 500 ribu sebulan selama lima tahun dan tidak diperkenankan mengambil sebelum tahun ke-7. Jika tahun ke-3 kita tidak membayar kontribusi maka perusahaan asuransi akan mengenakan biaya *surrender charge* yang besarnya sekitar 50% x nilai tunai kita (kontribusi yang telah diinvestasikan). Sehingga jika kita ikut serta dalam asuransi unit link yang model *back end* ini kita harus menyadari bahwa kita memiliki kewajiban untuk tetap membayar kontribusi sampai tahun tertentu atau tidak mengambil dana kita sampai tahun tertentu sesuai perjanjian.

Contoh produk *back end* ini adalah AIA Asya Balance Fund yang dijual oleh asuransi AIA Cabang Syariah (dijual melalui HSBC Amanah dengan nama Prime Protection Amanah).

Dalam *front end* ciri khas nya adalah perusahaan asuransi mengenakan ujrah yang prosentasenya sangat besar diawal masa asuransi. Biasanya sampai dengan dua tahun pertama ujrah berkisar antara 60 – 100 persen dari kontribusi dasar yang kita bayar. Jadi misalnya kita membayar kontribusi sebesar Rp 1.000.000 per bulan yang terdiri dari Rp 500 ribu untuk *cover* asuransi (*basic contribution*) dan Rp 500 ribu sebagai *top up* untuk investasi, maka tahun – tahun pertama perusahaan asuransi akan meminta ujrah sebesar 60 – 100 % dari Rp 500 ribu kontribusi dasar yang kita bayar.

Kenapa ujrahnya sedemikian

besar? Karena perusahaan asuransi telah mengeluarkan biaya – baiaya diawal masa asuransi seperti membayar komisi agen dan operasional lainnya yang besarnya lebih dari 40 persen. Biasanya setelah tahun ke-6 maka ujrah perusahaan asuransi akan menjadi 0 dan seluruh kontribusi yang kita bayar akan dimasukkan dalam *account value* yang diinvestasikan. Produk *front end* ini misalnya Allisya (Allianz), PAA-PIA (Prudential), Takafulink Alia (Takaful), Blife Syariah Amanah Investa (BNI Life) dll.

Jadi harus diingat bahwa kontrak unit link ini sifatnya jangka panjang, akan merugikan peserta sendiri jika berhenti di tahun – tahun awal karena kontribusi yang kita bayarkan akan dipotong dengan ujrah perusahaan asuransi yang prosentasenya cukup besar.

INVESTMENT FUND

Dalam hal menginvestasikan dana, perusahaan asuransi akan memberikan pilihan instrumen investasi yang dapat diambil oleh peserta, antara lain: *Cash fund,* investasi sebagian besar pada instrumen pasar uang syariah; *Fixed Income*, investasi sebagian besar dalam instrumen obligasi syariah (sukuk); *Balance*, investasi sebagian besar pada saham dan obligasi syariah, dan *equity*, investasi sebagian besar dalam saham – saham yang sesuai dengan prinsip syariah.

Pada dasarnya kelebihan utama dari unit link syariah dibanding produk yang lain adalah dalam hal *fleksibilitas,* yaitu: fleksibilitas dalam menentukan jumlah kontribusi dan *top up*; fleksibilitas jumlah uang pertanggungan (dapat naik atau turun dalam batas tertentu dengan mengikuti ketentuan *underwriting*); fleksibilitas menentukan pilihan benefit/manfaat asuransi termasuk *riders*; ada fasilitas *contribution holiday*, yaitu (cuti tidak membayar kontribusi untuk jangka waktu tertentu; *switching* (pengalihan antar fund); dan *withdrawal* (pengambilan dana investasi).

Kelebihan lainnya adalah transparansi premi dan nilai unit yang bisa diketahui dari media. Perusahaan asuransi juga memberikan laporan transaksi sehingga nasabah bisa memonitor dananya di perusahaan asuransi.

Sedangkan kekurangannya antara lain adalah: premi/ kontribusi relatif lebih mahal, dan kontraknya jangka panjang; perusahaan asuransi mengenakan ujrah yang besar di awal- awal masa asuransi (bahkan bisa mencapai 100 persen dari premi dasar); ada biaya – biaya lain yang dikenakan oleh perusahaan asuransi seperti biaya administrasi, biaya pengelolaan tabarru', biaya pengalihan, biaya *surrender* (*back end*), dan biaya pengelolaan investasi; dan nilai tunai sangat dipengaruhi oleh harga pasar instrumen investasi dan kepiawaian perusahaan asuransi mengelola investasi.

Jadi sebagai nasabah tetap harus teliti dan memahami produk yang dibeli, termasuk membaca kontrak/polis dengan baik, jangan terpaku pada hasil investasi yang dibuat agen dalam ilustrasi karena itu sifatnya hanyalah asumsi, hasilnya bisa lebih besar atau lebih kecil. Tapi bagaimanapun konsep *one stop financial services* ini sangat membantu nasabah (berasuransi sekaligus investasi) apalagi tetap selaras dengan prinsip – prinsip syariah. Sangat menarik bukan? ■

Nina Mudrikah
Consultant and Head of Business Development Division
KARIM Business Consulting

BEBERAPA ISTILAH DALAM UNIT LINK

1 *Basic Contribution dan Top up*

Basic contribution atau kontribusi dasar adalah pembayaran kontribusi yang wajib dibayarkan oleh peserta/nasabah sehubungan dengan kontrak asuransi. Sedangkan *top up* adalah bagian dari kontribusi yang akan dimasukkan dalam rekening investasi dan diinvestasikan sesuai pilihan instrumen investasi syariah yang telah kita pilih.

2 *Single contribution*

Pada *single contribution* ini, peserta harus membayar sekali saja dan biasanya lebih banyak untuk tujuan investasi. Besarnya kontribusi tunggal ini biasanya berkisar antara 10 – 12 juta rupiah. Pada *single contribution* ini ujrah asuransi juga hanya dikenakan disekali diawal dan dana akan diinvestasikan pada instrumen investasi syariah yang telah dipilih oleh peserta.

3 *Regular Contribution*

Pada *regular contribution* peserta membayar kontribusi secara berkala sesuai metode pembayaran yang dipilihnya, misalnya tiap bulan, tiga bulan sekali, enam bulan sekali, atau tahunan. Pada *regular contribution* ini peserta boleh menentukan komposisi pembayaran kontribusi yang diinginkannya berapa bagian untuk *basic contribution* dan berapa bagian untuk *top up*.

4 Iuran Tabarru'

Iuran tabarru' adalah bagian dari kontribusi yang dihibahkan oleh peserta untuk menolong peserta lain yang terkena musibah dalam masa asuransi sesuai prinsip ta'awun (saling menolong) dan takaful (saling menanggung). Iuran tabarru' (di konvensional namanya biaya asuransi/ *cost of insurance*) biasanya dikenakan secara bulanan yang dikurangkan dari nilai *account value* nasabah. Besarnya iuran tabarru' ini berbeda – beda tiap peserta sesuai dengan tingkat risikonya dan dipengaruhi oleh umur, jenis kelamin, merokok/tidak merokok, hobi yang ditekuni, riwayat kesehatan, dll.

5 *Riders*

Riders atau asuransi tambahan adalah manfaat asuransi diluar asuransi dasar. Asuransi tambahan ini misalnya pertanggungan terhadap penyakit kritis, cacat tetap, payor benefit, *waiver of contribution*, dll. Tentu saja dengan adanya manfaat tambahan maka kontribusi tabarru' juga akan meningkat.

6 *Surplus underwriting*

Dalam konsep asuransi syariah dimana peserta menolong peserta lain dengan menghibahkan sebagian kontribusi ke dalam dana tabarru' akan selalu berkaitan dengan surplus/defisit underwriting. Di setiap akhir periode pertanggungan dana tabarru' akan dihitung dan diketahui apakah terjadi surplus/ defisit. Jika surplus maka sesuai fatwa DSN surplus tersebut dapat seluruhnya dicadangkan, sebagian dicadangkan dan sebagian dibagikan kepada peserta yang memenuhi ketentuan atau dicadangkan, dibagikan kepada peserta, dan dibagi dengan perusahaan. Sebagian besar produk unit link syariah mendistribusikan surplus dengan dicadangkan dan dibagikan kepada peserta dan perusahaan. Pembagian kepada peserta ini akan menambah nilai unit/ nilai investasi peserta. *

Transaksi Derivatif: Belajar dari Kasus Barings

MOCHAMMAD FATHONI, PENGAMAT EKONOMI SYARIAH

Sekitar satu dekade lalu, Barings Bank (1762-1995), bank tertua di Inggris mengalami kebangkrutan. Hal ini sulit diterima oleh banyak pihak, termasuk kerajaan Inggris, sehubungan dengan ikatan istimewa yang telah dimiliki bank tersebut dengan sang ratu di masa Raja George V.

Barings Bank yang saat didirikan pada tahun 1762 bernama John and Francis Baring Company ini memiliki sejarah panjang. Bank yang didirikan oleh Sir Francis Baring ini selamat dari Perang Prancis-Inggris di tahun 1800-an, Perang Dunia I dan II, hingga *Great Depression*. Kisah sukses Barings Bank bertahan di masa-masa sulit ini seakan menjadi legenda hidup. Tapi di tahun 1995, semua itu sirna.

Adalah Nick Leeson, kepala transaksi derivatif Bank Barings cabang Singapura yang menjadi biang keladinya. Sebelum membuat Barings bangkrut, Leeson adalah bintang fenomenal di perusahaan tersebut karena seorang diri berhasil memberi kontribusi atas separuh keuntungan Barings cabang Singapura pada tahun 1993 dan separuh dari total keuntungan Barings pada tahun 1994. Itu sebabnya ia dijuluki 'anak ajaib' dan 'turbo-abitrator'.

Sebagai wanprestasi, Leeson diberi bonus sebesar 720 ribu dolar AS dan pada tahun 1995 diberi otoritas penuh untuk mengendalikan dan mewakili seluruh transaksi derivatif *Barings Future Singapore* yang merupakan cabang Bank Barings di Singapura. Namun dari sinilah masalah bermula.

Setelah diberi otoritas penuh, Leeson mengubah struktur manajemen *Barings Future Singapore* tahun 1995 yang menguntungkan dirinya. Di satu sisi ia bekerja sebagai perwakilan pialang Barings di *Singapore International Monetary Exchange (*SIMEX*)* dan di sisi lain ia adalah kepala operasi perikatan perjanjian Bank Barings. Secara normal, posisi yang berbeda ini seharusnya diampu oleh dua orang yang berbeda. Namun, di perusahaan tersebut, Leeson memainkan peran ganda.

❄ AKHIR TRAGIS SANG LEGENDA

Awal kebangkrutan Bank Barings ditandai dengan terjadinya kerugian masif besar-besaran di bursa saham Jepang akibat gempa besar di Kobe, Jepang pada awal tahun 1995. Pada saat itu, Leeson tengah melakukan arbitrase dengan mengambil selisih harga *futures contract* Nikkei 225 dengan nilai jual 7 miliar dolar AS yang listing di Osaka Security Exchange (OSE), Jepang dan Singapore International Monetary Exchange (SIMEX), Singapura. Asal tahu saja, pengertian arbitrase dalam ranah pasar modal sesungguhnya melibatkan pembelian *futures contract* di satu pasar dan pada saat yang bersamaan menjualnya kembali di pasar yang lain pada harga yang lebih tinggi.

Strategi arbitrase di atas seharusnya tidaklah sampai merugikan, atau bahkan sampai membuat bangkrut Barings karena dengan sendirinya terjadi upaya lindung nilai (*hedging*) atas segala risiko. Dalam bahasa yang sederhana, melakukan arbitrase bisa dibilang sebuah strategi memperoleh keuntungan yang bebas risiko (a *risk-free profit*). Dan inilah strategi yang dipilih Leeson dengan memanfaatkan struktur manajamen perusahaan Barings cabang Singapura.

Akan tetapi, pada saat itu strategi Leeson sungguh keliru. Pasar merespon negatif terhadap harga *futures* Nikkei 225 dikarenakan bencana yang tengah terjadi tersebut. Akibatnya, tidak ada pedagang yang mau membeli Nikkei 225 sampai akhir batas waktu. Hal ini merugikan Leeson sebagai perwakilan pialang sekaligus bankir dari Barings cabang Singapura.

Dengan memanfaatkan posisinya sebagai kepala operasi perikatan perjanjian, Lesson dengan sengaja memberi informasi palsu kepada kantor pusat Barings di Inggris bahwa sentimen negatif pasar tersebut tidak sampai mempengaruhi cabang Barings di Singapura. Saat itu, kantor pusat mempercayai

begitu saja informasi dari Leeson. Akibatnya, dalam kurun waktu kurang dari seminggu sejak informasi palsu tersebut disampaikan, Bank Barings dinyatakan bangkrut, dan seluruh kantor cabangnya ditutup. Leeson pun dinyatakan bersalah oleh pihak otoritas pasar modal karena telah memberi keterangan palsu. Legenda Barings berakhir dengan tragis.

PELAJARAN MAHAL DARI BARINGS

Percaya atau tidak, berbagai kasus bencana finansial yang dialami banyak perusahaan, terkait dengan penggunaan transaksi derivatif. Ketika seseorang atau sebuah perusahaan dihadapkan pada keuntungan yang terus-menerus melalui sebuah metode, teknik atau instrumen, umumnya instrumen tersebut kemudian diadopsi menjadi *best practices* yang diyakini pasti membawa keuntungan, tak terkecuali transaksi derivatif melalui berbagai produknya. Dalam kasus Barings, transaksi derivatif menjadi ladang keuntungan sekaligus kehancurannya.

Ada tiga unsur dari kisah Barings di atas yang perlu dijadikan perenungan bagi para manajer investasi syariah maupun pelaku usaha pasar modal syariah yang menggunakan atau yang hendak menggunakan transaksi derivatif. Pertama, adalah unsur spekulasi. Siapapun yang bermain di pasar derivatif mengetahui bahwa dirinya tengah berspekulasi dengan risiko amat tinggi, ibarat berjalan di pinggir jurang yang diselimuti kabut tebal tanpa penerangan.

Sun Tzu, seorang ahli strategi terkenal dari Cina pada dasarnya melarang para jenderal dan penguasa untuk mempertaruhkan semuanya pada hal-hal yang belum pasti atau belum terukur benar tingkat kemenangan dan kekalahannya. Itu adalah sifat penjudi, dan sebagian besar penjudi terlalu sering kalah di meja taruhan. Kalaupun dia sering menang, itu karena faktor keberuntungan yang tidak akan bertahan lama. Karena roda menang-kalah selalu berputar.

Nick Leeson adalah kisah keberuntungan seorang penjudi yang berakhir dengan kemalangan. Sehingga pantaslah Allah melarang hamba-Nya untuk mengundi nasib dengan risiko kehilangan yang besar, karena dampak negatifnya yang merusak bisa menyebar pada dirinya maupun orang disekitarnya.

Kedua, adalah unsur ketamakan. Menurut Sun Tzu, ketika keuntungan dan kemenangan banyak dipetik dari sejumlah peperangan, akan memunculkan rasa tamak atau serakah pada diri jenderal dan penguasa. Hal ini akan melemahkan moral para jenderal dan penguasa sehingga mengeluarkan keputusan yang salah dan justru menjadi bumerang bagi diri dan pasukannya.

Leeson adalah contoh orang yang mengikuti jejak Qarun, Haman dan Fir'aun. Dikarenakan prestasi dan julukan 'anak ajaib', Leeson berubah menjadi serakah. Ia ubah aturan perusahaan yang menguntungkan dirinya, membuat informasi palsu karena orang masih percaya bahwa ia adalah sang 'anak ajaib', ia buat dirinya seakan menjadi dewa penentu keuntungan Barings. Karena hal tersebut, moralnya pun melemah sehingga menghasilkan strategi maupun keputusan yang salah.

Dalam hal ini, sesungguhnya Allah kembali menunjukkan bukti-bukti di dalam Al-Qur'an atas akhir kisah orang-orang yang tamak seperti Leeson. Oleh karena itu, waspadalah terhadap iming-iming keuntungan yang diperoleh melalui transaksi derivatif dan jagalah moralitas agar tidak menjadi tamak.

Ketiga, adalah unsur iman dan tawakal. Mentalitas orang-orang yang beriman adalah tidak terlalu senang maupun khawatir atas anugerah dan musibah yang datang silih berganti padanya, melainkan semua itu disikapi dengan rasa syukur. Sampai batas tertentu, para pelaku pasar di bursa memiliki pola mentalitas yang demikian, namun ketika sudah menyangkut transaksi bernilai tinggi, yang diterima oleh batin dan pikiran adalah logika harus untung, untung dan untung. Iman dan tawakal pun redup, bahkan hilang dari diri. Hilangnya iman dan tawakal inilah yang telah melemahkan moral dengan melahirkan ketamakan dan berbuah keputusan spekulatif.
Pada akhirnya, menjadi jelaslah mengapa transaksi derivatif tergolong produk investasi dan transaksi perdagangan yang tidak saja memberi potensi *mudharat* yang teramat besar dibanding maslahatnya, baik bagi iman, akal, jiwa, keluarga maupun harta kita sebagai seorang muslim. Oleh karena itu, hindarilah sejauh mungkin dan cukuplah Leeson, Qarun, Haman, dan Fir'aun yang menjadi contoh, bukan kita. ■

HERBUDHI S TOMO

Biarkan Tumbuh Sesuai

Bisnis pembiayaan (leasing) syariah memang belum lama hadir di Tanah Air. Namun, keberadaannya terus berkembang pesat. Berdasarkan data Fitch Ratings Juli 2007, total aset seluruh perusahaan pembiayaan tercatat sebesar Rp 108 triliun per Juli 2007. Sedangkan, pada akhir 2006, terdapat 214 perusahaan pembiayaan dengan hanya 140 perusahaan beroperasi secara aktif. Sebagian besar didominasi pembiayaan sepeda motor secara retail.

Total aset seluruh perusahaan pembiayaan syariah pada Mei 2008 tercatat sekitar Rp 17 triliun. Pada Agustus tahun lalu, terdapat dua perusahaan pembiayaan syariah penuh dan delapan divisi syariah perusahaan pembiayaan konvensional.

Salah satu perusahaan pembiayaan syariah yang cukup dikenal saat ini adalah PT Al Ijarah Indonesia Finance (Alif) yang merupakan anak perusahaan Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Boubyan Kuwait, dan ILIC Islamic Development Bank (IDB). Perusahaan ini bergerak pada bisnis pembiayaan dan layanan konsultansi investasi dan sindikasi (advisory) bagi korporasi.

Meski baru berusia dua tahun lebih, perusahaan pembiayaan syariah ini mampu mencetak laba bersih tahun lalu sebesar Rp 8,043 miliar atau meningkat hampir 500 persen dibandingkan tahun sebelumnya Rp 1,393 miliar. Sedangkan, aset perusahaan tahun lalu tercatat sebesar Rp 128,447 miliar atau naik 19 persen dibandingkan tahun sebelumnya Rp 107,972 miliar.

Tingginya pertumbuhan kinerja laba perusahaan tidak terlepas dari peran manajeman yang dikomandani Herbudhi S Tomo. Di tangan pria kelahiran Jakarta 1966 ini, Alif tumbuh dan dikenal sebagai salah satu perusahaan pembiayaan dengan pertumbuhan laba tertinggi di Tanah Air.

Baginya, mendorong perkembangan industri keuangan syariah di Tanah Air tidak semata bisnis, tapi juga ibadah. Karena itu, sejak lulus dari Institut Pertanian Bogor (IPB) pada Januari 1991, ia langsung berkiprah di dunia keuangan syariah dengan bekerja pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) selama kurang lebih 16 tahun. Selanjutnya, ia dipercaya menjadi orang nomor satu di perusahaan pembiayaan syariah terkemuka Alif hingga kini.

Kepada Sharing, Senin (13/4), Tomo menceritakan kisah di balik keputusannya berkiprah secara total di industri keuangan syariah. Sebelumnya, ia tak ada bayangan sama sekali bakal menekuni kariernya seperti saat ini.

Saat lulus dari IPB, Tomo secara kebetulan melihat secarik kertas pengumuman di dinding kampusnya tentang rencana pendirian sebuah bank syariah bernama Bank Muamalat Indonesia. Untuk merealisasikannya, dibutuhkan sejumlah orang untuk dididik

Mekanisme Pasar

menjadi calon karyawan bank syariah itu.

Selain melamar ke Muamalat, ia juga mengaku mengirimkan lamaran serupa untuk menjadi karyawan Bank Indonesia (BI) dan Citibank. Berdasarkan hasil tes beberapa tahapan, ia dinyatakan lulus diterima menjadi karyawan BI pusat, tapi tidak diterima di Citibank. Saat itu, kebingungan sempat melanda dirinya karena menimbang keputusan antara bekerja di Bank Muamalat atau BI. ''Saat itu, Bank Muamalat masih dalam proses pendirian,'' katanya.

Saat masih dalam kebingungan tersebut, ia kemudian berjumpa dengan guru agamanya yang memberikan nasihat agar tidak hanya berorientasi materi saja dalam bekerja, tapi juga mencari keridaan Allah. Setelah menimbang masak-masak, akhirnya ia memutuskan memilih bekerja di Bank Muamalat. ''Memang kadang ada jalan terjal yang harus dilalui untuk mencari rida Allah. Tapi, ternyata malah membahagiakan karena sekarang saya Alhamdulillah bisa mencapai posisi seperti ini,'' ujarnya.

Proses pendidikan karyawan di Muamalat dijalani Tomo selama satu tahun dan lulus dengan predikat terbaik pada 1992. Jabatannya dimulai sebagai *account officer* pada Corporate Banking Group Bank Muamalat cabang Jakarta. Selanjutnya, berbagai posisi yang pernah diduduki di antaranya adalah Kepala Group Marketing, Pemimpin cabang BMI Surabaya, Kepala Satuan Kerja Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah, General Manager Kantor Pusat Operasional BMI, Kepala Group Administrasi, Kepala Tim Perluasan Jaringan dan Aliansi, Asisten Direktur bidang Pembiayaan dan Kepala Keuangan.

Pada April 2005, rapat umum pemegang saham (RUPS) Bank Muamalat mengangkat Tomo sebagai salah satu direktur. Selanjutnya, pada Mei 2007, Alif didirikan sebagai anak perusahaan Bank Muamalat dan Tomo dipercaya menjadi direktur utamanya.

SYARIAH BAGI SEMUA

Kehadiran layanan pembiayaan atau leasing syariah di Tanah Air sejak beberapa tahun lalu menjadi pelengkap tawaran layanan keuangan syariah bagi masyarakat. Bagi Tomo, masyarakat berhak mendapatkan hak untuk mendapatkan layanan keuangan terbaik sesuai hati di samping layanan keuangan konvensional. Selain itu, layanan keuangan syariah juga bukan dominasi masyarakat golongan tertentu. ''(Keuangan) syariah itu kan rahmat bagi alam semesta. Karena itu, milik semua golongan tanpa terkecuali,'' katanya.

Meski demikian, ia menginginkan keuangan syariah tumbuh berdasarkan mekanisme pasar. Hal itu agar layanan keuangan tanpa bunga itu betul-betul memiliki akar kuat di masyarakat. Karena itu, berbeda dari pelaku bisnis lain yang mungkin alergi dengan kompetisi, Tomo malah mempersilakan dan bahkan mendorong lebih banyak pemain masuk dalam bisnis keuangan syariah termasuk pembiayaan syariah. ''Saya terus terang sangat menyambut baik semua lembaga keuangan yang mau buka divisi syariah atau mendirikan perusahaan syariah langsung,'' katanya.

Menurut Tomo, kompetisi merupakan hal penting dan baik bagi pengembangan keuangan syariah. Dengan kompetisi itu, maka berbagai lembaga keuangan syariah akan termotivasi untuk melakukan inovasi dan peningkatan kualitas layanan sehingga masyarakat bisa mendapatkan yang terbaik.

MASUK 10 BESAR

Mengenai Alif, Tomo berharap perusahaan pembiayaan syariah itu masuk sebagai salah satu dari 10 perusahaan pembiayaan nasional beraset dan berlaba terbesar. Karena itu, sejumlah strategi tengah diterapkan dan dipersiapkan. Salah satunya adalah terus mendorong penyaluran pembiayaan korporasi semaksimal mungkin. ''Saat ini memang modal kita baru Rp 105 miliar. Tapi dengan ketentuan gearing ratio, kita bisa menyalurkan pembiayaan hingga 10 kali lipat jadi sekitar Rp 10 triliun,'' katanya.

Selain itu, Alif terus membina jaringan penyedia dana pembiayaan dengan sejumlah bank. Saat ini, terdapat dua bank syariah yang menjadi mitra pendukung dana pembiayaan Alif. Keduanya adalah Bank Muamalat Indonesia yang hingga kini telah memberikan dana pembiayaan pendukung sebesar Rp 80 miliar dan Bank Syariah Bukopin sebesar Rp 10 miliar. Selain keduanya, Alif tengah menjajaki dengan sejumlah bank syariah dan divisi syariah bank konvensional lain.

Alif juga akan mendorong bisnis layanan konsultansi (advisory) menjembatani investasi dari Timur Tengah ke Indonesia atau sebaliknya. Saat ini, terdapat salah satu calon klien Alif asal Kuwait yang berencana melakukan penanaman modal (private placement) pada perusahaan lokal. Calon klien itu merupakan perusahaan *equity fund* yang memiliki dana kelola sebesar satu miliar dolar AS atau sekitar Rp 12 triliun. ''Tapi ini masih *preliminary*,'' katanya.

Bisnis konsultansi investasi cukup menjanjikan bagi Alif. Hal itu karena memang meski krisis keuangan global tengah menghantam dunia, berbagai investor Timteng tak mengurungkan niat untuk mendorong investasi ke berbagai negara termasuk Asia Tenggara. Bahkan, upah komisi layanan konsultasi menyumbang sekitar 30-40 persen dari pendapatan operasional perusahaan itu tahun lalu.

■ **YS**

Merangkul Komunitas, Memperluas Pasar

Dengan Axis Salam, tak perlu menunggu Bulan Ramadhan untuk memperoleh "gratisan" fitur Islami. Pelanggan barupun berdatangan.

Saat Axis Salam diluncurkan Ramadhan tahun lalu, banyak yang menduga ini adalah promo temporer. Lebaran berlalu, maka promo pun berakhir.

Tapi rupanya, tidaklah demikian. Paket bertarif Rp 1/SMS ini memang sengaja diracik PT Natrindo Telepon Seluler (NTS) khusus ditujukan bagi pelanggan Axis yang Muslim. Karenanya, di dalamnya sarat dengan fitur-fitur Islami. Misalnya saja, Alquran elektronik atau jadwal shalat yang bisa diunduh pelanggan secara cuma-cuma.

Harga paket perdana Axis Salam dipatok sama dengan harga paket perdana Axis sebelumnya. Pulsa yang terbenam di dalam paket perdana tersebut sebesar harga jualnya. Tarifnya pun tetap sama yakni Rp 1 untuk SMS dan Rp 1/detik untuk telepon.

Saat ini, sebanyak 12 komunitas bergabung dalam Axis Salam. Pimpinan komunitas Islam yang bergabung antara lain M Syafii Antonio, Ustadz M Arifin Ilham, KH Abdullah Gymnastiar, Komunitas Muallaf Irena Handono, Haddad Alwi, dan pimpinan komunitas taswawuf Ustadz Wahfiuddin. Ke-12 komunitas itu mencantumkan logo masing-masing komunitas dalam *starter pack* Axis Salam.

"Axis Salam dirancang dengan landasan pemahaman komprehensif, melibatkan sejumlah ahli dan pakar produk syariah, sehingga pemilihan konten, penetapan tarif hingga pemilihan hadiah pun disesuaikan dengan kebutuhan umat Muslim," ujar Paras M Nasution, *vice president* Channel & Distribution PT Natrindo Telepon Seluler (NTS).

Ide awalnya, kata Paras, sederhana saja. Axis, kata dia, tak ingin hanya sekadar berbisnis saja. "Teknologi juga bisa digunakan untuk membantu sesama. Bagi komunitas Muslim, untuk meningkatkan iman dan takwa mereka," kata dia.

Mengapa fitur Islami yang kemudian ditawarkan, "Karena Indonesia adalah negara dengan penduduk Muslim terbesar," ujarnya memberi alasan.

Maka diramulah fitur-fitur itu. Selain Alquran elektronik dan jadwal shalat, ada juga *reminder* adzan, nada sambung, *wallpaper*, *screensaver*, dan dering poliponik Islami. Semua pelanggan Axis Salam bisa mendapatkannya secara gratis, termasuk meng-*up date*-nya. Tak dinyana, sejak diluncurkan tahun lalu, Axis Salam banyak dilirik pelanggan baru.

Penambahan jumlah pelanggan itu di luar dugaan. Dari target 1 juta pelanggan tahun lalu, jumlahnya membengkak menjadi 3,5 juta; termasuk di dalamnya adalah pelanggan baru Axis Salam.

Dari sisi pemasaran, pihaknya juga akan makin agresif menyerbu pasar. Kartu unik berbentuk segi enam ini nantinya akan menjadi salah satu strategi untuk menarik pelanggan baru. Tak tanggung-tanggung, operator ini menyiapkan satu juta kartu perdana untuk disebar ke outlet-outletnya. ''Kami menyiapkan satu juta kartu dan optimis kartu tersebut dapat habis sebelum enam bulan ke depan,'' ungkap Chief Marketing Officer Axis, Johan Buse.

Bentuk kartu perdana ini memang berbeda dengan kartu lain. Kartu seharga Rp 3 ribu itu termasuk pula pulsa perdana Rp 3 ribu dan berbagai bonus seperti 10 menit telepon gratis, 10 SMS gratis ke sesama pengguna Axis dan 1 MB akses data. Kartu ini nantinya akan tersedia di sekitar 100 ribu outlet di berbagai daerah.

Untuk memperluas distribusi, Axis juga berencana untuk menambah jumlah outlet. Menurut Johan, pihaknya akan menambah sekitar 40 ribu outlet lagi dalam waktu dua minggu ke depan. Ini artinya, total outlet yang akan dimiliki Axis pada akhir kuartal pertama mencapai 140 ribu outlet.

Outlet tersebut termasuk 1.600 Alfamart yang kini bisa melayani pengisian ulang pulsa untuk para pelanggan prabayar Axis. Operator GSM ini bekerja sama dengan Alfamart untuk memasarkan kartu perdana dan isi ulang pulsa. Alfamart, lanjut Johan, dipilih karena dianggap cukup dekat dengan masyarakat mengingat outletnya yang sudah tersebar di seluruh Indonesia.

Selain menggandeng mini market, Axis juga sedang melakukan proses negosiasi dengan Permata Bank untuk program isi ulang melalui ATM. Sebelumnya, pelanggan Axis bisa melakukan isi ulang melalui ATM BCA, Giant, Hypermart dan Guardian.

Saat ini, Axis sudah hadir di Jawa, Bali, Lombok, dan Sumatera bagian utara. Tahun ini, seluruh Jawa dan sebagian Sumatera diharapkan sudah bisa digarap. "Hampir tiap pekan kita mengoperasikan satu BTS baru," ujar Paras.

Mengutip laporan awal tahun PT Natrindo Indonesia Selular, tahun ini mereka menyediakan dana sebesar 500 juta dolar AS untuk membangun jaringan telekomunikasi di Indonesia. Perusahaan dengan merek produk Axis ini bakal menambah jangkauan di 130 kota.

Dana itu akan diinvestasikan untuk membuat jaringan, termasuk melengkapi *base transceiver station* (BTS) menjadi 6.000 buah. Pembangunan terus diperluas untuk penetrasi pasar Axis di seluruh Indonesia.

Paras menyatakan, hingga saat ini Axis telah melakukan penetrasi di 90 kota. Butuh dana sebesar 1 miliar dolar AS untuk mengembangkan bisnisnya pada tahun lalu. "Tahun 2009, Axis bakal mengintensifkan penetrasi di wilayah Jawa dan Sumatera, sebagai dua pulau terbesar," ujarnya.

Ke-30 kota di Jawa yang bakal dirambah Axis, antara lain: Jawa Timur meliputi Jember, Kediri, Tuban, Pamekasan, Banyuwangi; Jawa Tengah yaitu Batang, Pekalongan, Bantul, Pemalang, Indramayu, Tegal, Losari, Purwokerto, Pati; Jawa Barat antara lain Cirebon, Singaparna, Ciamis, Banjar, Pamanukan, Sukabumi. Sedang di Sumatera akan dibuka di Padang, Lhokseumawe, Sibolga, Pematang Siantar, Palembang, Bandar Lampung, Bengkulu, Jambi, Bangka, Dumai, dan Tanjung Balai Karimun.

Tak gamang melawan operator-operator besar yang sudah ada lebih dulu? Paras tertawa. Menurut dia, pasar telekomunikasi nirkabel di Indonesia masih terbuka luas. Dari seluruh penduduk Indonesia yang 250 juta lebih itu, belum ada separonya yang memiliki ponsel. "Katakanlah, baru 90 juta orang yang memakai," kata dia. Dari jumlah itu, tak jarang satu orang memiliki dua hingga tiga ponsel.

Selain itu, yang membuat Axis *pe-de* masuk ke pasar Indonesia, karena membawa konsep yang beda. "Bisa dilihat dari promo kita yang mudah dicerna dan jujur," ujarnya diplomatis.

■ SS

Selain itu, yang membuat Axis *pe-de* masuk ke pasar Indonesia, karena membawa konsep yang beda. "Bisa dilihat dari promo kita yang mudah dicerna dan jujur," ujarnya diplomatis.

Perbankan Syariah

Belajar dari Sudan, Pakistan, dan Iran

Sejak pertengahan 1970-an, perbankan Islam bertumbuhan di seluruh dunia. Tahap lanjut setelah kelahiran beberapa bank dan lembaga keuangan Islam di akhir 1960-an di Mesir, Malaysia, dan Pakistan. Bagaimana mereka mengembangkan diri?

Mervyn K Lewis dan Lativa M Algaoud dalam *Islamic Banking*, Edward Elgar, Massachussetts, 2001 melihat banyak pelajaran yang bisa diambil dari sejarah perkembangan bank Islam era modern di tahap awal. Khususnya lagi, di beberapa negara yang perkembangannya banyak dijadikan referensi negara lain.

Negara-negara itu adalah, Iran, Sudan, dan Pakistan. Mesir, Malaysia, dan Arab Saudi sebenarnya juga banyak direferensikan. Namun tetap, pertumbuhan di awal yang paling menarik menurut duo pakar ini. Mervyn adalah profesor di School of Commerce, University of South Australia dan Latifa M Algaoud, pejabat senior di Bahrain.

Beberapa pelajaran itu adalah; Pertama, jika ingin berpegang pada konsep perbankan Islam secara signifikan, institusi-institusi harus mampu memberikan seluruh produk layanan perbankan komersialnya, seraya mengikuti aturan-aturan dan norma-norma Islam. Bukan beroperasi sebagai institusi keuangan khusus yang terbatas. Kedua, aktivitas bank harus bersifat komersial juga, bukan semata sosial.

BANK-BANK ISLAM MODERN PERTAMA

Di era modern, bank Islam tidak langsung muncul. Di era 1940-an hingga 1950 di Malaysia dan Pakistan berdiri lembaga-lembaga keuangan yang beroperasi dengan sistem Islam. Namun bukan bank dalam artian modern, masih tradisional dan sederhana. Model bank Islam yang komprehensif dan detail baru bermunculan di akhir 1960-an.

Dr Ahmad El Najjar, ekonom terkemuka Mesir mengajak beberapa pengusaha mendirikan bank Islam pertama di dunia di era modern, Mit Ghamr Savings Bank pada 1963.

Tidak mudah menjalankan bank Islam di Mesir saat itu. Pemerintahan Gamal Abdul Nasser saat itu. Mit Ghamr didirikan dengan tidak eksplisit menyebutnya bank Islam. Ahmad El najjar takut banknya dianggap manifestasi fundamentalisme Islam yang tidak disukai pemerintah Mesir saat itu.

Tidak hanya di Mesir, di beberapa negara Islam juga demikian. Perbankan Islam terkadang tidak dipercaya karena diduga karena ada hubungannya dengan gerakan-gerakan perlawanan politik Islam.

Operasi perbankan pun terpengaruh. Meskipun tekanan politik bukanlah sebab utamanya, Mit Ghamr banyak beroperasi di pedesaan. Sayang, Mit Ghamr hanya berumur hingga 1969. Pada 1971, Nasser Social Bank justru didirikan pemerintah Mesir sebagai bank Islam komersil pertama di Mesir. Di belahan dunia lainnya, Pakistan mendirikan Jama'at Islami pada 1969. Juga bank berbasis Islam yang beroperasi di pedesaan.

Pedesaan adalah lahan bermain bank-bank Islam periode awal ini. Mit Ghamr misalnya, menggabungkan prinsip bank tabungan Jerman dengan prinsip perbankan koperasi pedesaan menurut kerangka umum aturan permodalan Islam. Bank ini berupaya mengajak nasabah ideologis, yang karena alasan prinsipil tidak mau menggunakan bank konvensional.

Bermain di kalangan petani dan pedagang kecil, jumlah deposan bank ini meningkat luar biasa dari 17.560 di tahun pertama (1963/1964) menjadi 251.152 pada 1966/1967. Jumlah tabungan pun meningkat drastis dari LE 40.944 di akhir tahun pertama (1963/1964) menjadi LE 1.828.375 di akhir periode 1966/1967.

Namun sayang, karena gejolak politik, Mit Ghamr terimbas krisis. Maksud menghindari bunga ketika didirikan, pada ujung masa hidupnya, ketika diambil Bank Nasional Mesir pada 1967, ia harus bersinggungan dengan bunga.

Untungnya pada 1972, Mit Ghamr Savings Project dijadikan bagian dari Nasr Social Bank yang hingga kini masih menjadi bank Islam--non ribawi--tertua di negeri seribu piramida ini.

Di kancah internasional, kesadaran negara-negara Islam akan perbankan Islam pun mulai tumbuh. Pada 1975, Islamic Development Bank didirikan oleh negara-negara yang tergabung dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang berpusat di Jeddah. Menyerupai Bank Dunia, ia bertujuan meminjamkan dana untuk pembangunan negara-negara anggotanya. Secara eksplisit IDB menyatakan diri berdasarkan syariah Islam.

Meski Mit Ghamr adalah bank Islam pertama, bank Islam komersial pertama justru Dubai Islamic Bank yang didirikan pada 1975. Mengambil bentuk bank yang paling familiar. Produk, fitur, dan layanannya

> "Institusi-institusi harus mampu memberikan seluruh produk layanan perbankan komersialnya, seraya mengikuti aturan-aturan dan norma-norma Islam".

adalah Islamisasi dari bank konvensional. Mudahnya, bentuk seperti ini bisa dilihat di bank-bank umum syariah Indonesia saat ini.

PENGALAMAN IRAN

Iran mulai menggunakan sistem ekonomi Islam secara modern dan resmi pada Agustus 1983. Perlu masa transisi tiga tahun untuk sampai ke perubahan sistem ini. Namun, banyak pakar melihat Iran sebenarnya sudah memulai sistem ekonomi Islam sejak 1979. Para pakar lantas membaginya menjadi tiga fase. Fase pertama (1979-1982), Iran menasionalisasi dan merestrukturisasi sektor perbankan. Fase kedua (1983-1986), perbankan Islam diperkenalkan. Fase ketiga, yang dimulai pada 1986, menetapkan peran sistem perbankan berbeda dari fase-fase yang lebih awal. Ini karena sistem ekonomi Islam diproyeksikan menjadi bagian yang integral dari pemerintahan Islam.

Secara hukum, Iran melarang bunga bank atau riba dengan keluarnya Undang-undang Perbankan Bebas-Bunga pada Agustus 1983. Untuk memberi jarak persiapan bagi perbankan, UU ini baru berlaku pada Maret 1984.
Menarik untuk dicermati, Iran bertujuan mengubah total sistem perbankannya ke arah Islami. Namun kebanyakan bank masih konvensional. Penyesuaian pun agak terburu-buru karena hanya diberi waktu satu tahun.

MS Khan dan A Mirakhor dalam *Perbankan Islam: Pengalaman di Republik Islam Iran dan Pakistan*, terbitan Economic and Development and Cultural Change (1990), melihat ketimpangan yang terjadi selama masa persiapan. Sisi pasiva lebih cepat beradaptasi dengan sistem Islam ketimbang sisi aktiva.

Dalam UU tersebut memang dimuat daftar metode transaksi yang sah pada sisi lialibilitas (pasiva) dan aset (aktiva) dari institusi-institusi keuangan. Lebih lambatnya sisi aktiva bisa dipahami. Pada sistem perbankan Iran masa ini, sisi aktiva diisi oleh model bagi hasil seperti kemitraaan jangka pendek dan panjang, misal pembiayaan usaha dan proyek.

PENGALAMAN SUDAN

Faisal Islamic Bank adalah Bank Islam penuh pertama di Sudan. Berdiri pada 1970 dengan dekrit khusus dari pemerintah, baru mulai beroperasi resmi pada 1978. Kemudian disusul El-Tadamon Islamic Bank, Sudanese Islamic Bank, dan Islamic Corporate Development Bank. Pada 1984, Al Baraka Bank dan Islamic Bank of Western Sudan.

Sampai masa ini pertumbuhan ekonomi Islam di Sudan bersifat organik dan bottom up. Di awal 1984, Presiden Bumeiry memutuskan bahwa sistem perbankan harus beroperasi menurut ketentuan-ketentuan Islam, dan ia memerintahkan Gubernur bank of Sudan (Bank Sentral) untuk mengimplementasikan transisi ini.

Maka pada Juli 1984, Gubernur Bank Sentral memerintahkan bank-bank konvensional agar dalam dua bulan mengubah aktivitas bisnis mereka sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Transisi yang bersifat memaksa berhasil dilakukan. Namun masih ada kesan sekadar menggantikan kata 'bunga' dengan 'laba'. Variasi akad yang digunakan kebanyakan bank di Sudan pun masih miskin. Hampir seluruhnya menggantungkan diri pada murabahah. Secara teknis, murabahah lebih mudah diaplikasikan daripada mudharabah, dan sebagainya.

Transisi baru terasa mendekati totalitas pada 1990. Pemerintah mengambil sikap lebih serius dengan mengambil langkah berani yang jika

diperhatikan adalah mengubah Bank Sentralnya dulu dari konvensional ke syariah. (Lihat box: Langkah Transisi Sudan ke Ekonomi Islam)

Sinergi dengan apa yang dilakukan pemerintah, bank-bank Islam mengimplementasikan produk inovatif. Khususnya produk perbankan dan keuangan untuk petani di Sudan dengan basis akad musyarakah.

Faisal Islamic Bank misalnya, menggiatkan pembinaan terhadap petani. ABY Mudawi dalam *Pengalaman Bank-Bank Islam di Sudan,* Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance, London Institute of Islamic Banking and Insurance (1995) menilai strategi ini berhasil mengurangi nilai kredit bermasalah bank-bank Islam di masa itu.

Sistemnya mirip dengan pembinaan yang dilakukan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) di Indonesia kini. LKMS tidak hanya meminjamkan modal usaha kepada petani, juga membantunya memilih benih, memecahkan masalah pengairan, manajemen penyimpanan hingga pemasaran.

Masih dalam skema musyarakah, Sudanese Islamic Bank menyediakan alat kerja pertanian, benih, atau pupuk. Misalnya, bank membelikan petani traktor, garpu, pompa air, benih, pupuk, dan sebagainya. Di lain pihak, petani memberikan tenaganya dan ladang.

❄ PENGALAMAN PAKISTAN

Tidak seperti Sudan dan Iran, Pakistan mentransformasi sistem perbankannya secara gradual ke arah syariah. Niat sudah ada sejak negeri ini merdeka pada 1947. Namun, niat ini baru terlihat bentuknya di akhir 1970-an. Secara resmi diberlakukan umum pada 1985.

Pada Februari 1979, Presiden Mohammad Zia ul Haq mengumumkan bahwa bunga harus dihilangkan dalam perekonomian dalam tiga tahun. Ada yang menarik, ketetapan hati presiden saat itu. Karena, Dewan Ideologi Islam Pakistan, semacam Majelis Ulama Indonesia merekomendasikan transformasi bertahap sebelum sampai ke keputusan: "Bunga bank adalah haram".

Segera, tiga institusi keuangan penting di Pakistan menghapuskan bunga dalam operasi mereka. Mereka adalah House Building Finance Corporation, National Investment Trust, Mutual Fund of Investment Trust, dan Mutual Fund of Investment Corporation of Pakistan.

Mervyn K Lewis dan Lativa M Algaoud membagi perkembangan perbankan Islam di Pakistan ke dalam tiga fase.

Fase pertama mulai 1979-Januari 1985. Bank-bank domestik mengoperasikan "jendela-jendela (unit pelayanan) bebas bunga di bank-bank berbasis bunga. Dari segi hukum, diterbitkannya Mudaraba Companies Ordinance dan Mudaraba Floation and Control Ordinance pada 1981 adalah untuk memperkuat posisi transaksi berbasis mudaraba pada bank-bank Islam.
Dari ordonansi ini pulalah lahir sertifikat mudarabah yang juga merupakan pertama di dunia pada 1980. Korporasi maupun individu di Pakistan dapat membeli sertifikat ini untuk investasi ke sektor riil. Tentu saja dengan perantaraan bank Islam.

Perangkat dewan syariah dan pengadilan atau arbitrase diperkuat untuk mendukung seistem sertifikat mudrabah. Dalam perkembangannya, pada 2000 otoritas bursa Pakistan menerbitkan juga peraturan-peraturan berkait mudarabah di pasar modal.

Fase kedua, mulai Januari 1985, dualisme ekonomi bunga dan non bunga itu dihapuskan. Pemerintah memerintahkan bank-bank komersial menutup gerai berbasis bunganya dan beroperasi penuh tanpa bunga.

Di masa ini juga, untuk menjawab kebutuhan akan produk perbankan alternatif setelah bunga diharamkan, tumbuhlah pendanaan jenis baru. Pada 1984, Bank Sentral menetapkan jenis pendanaan yang diperbolehkan sistem Islami. Misalnya: (1) Qardhul Hassan, atau pinjaman lunak nol persen; (2) Pendanaan yang berhubungan dengan jual beli seperti mark up atas barang, surat dagang, sewa beli, dan model-model investasi bagi hasil (musyarakah, mudharabah).

Sayangnya, meski memakai metode bertahap, fenomenanya tak jauh berbeda dengan Iran. Di sisi pendanaan bisa bertumbuh pesat, tapi di pembiayaan, kemitraan-kemitraan tertentu berjalan agak lamban.

Fase ketiga ditandai dengan keluarnya Keputusan Dewan Syariat Federal (1991). Keputusan ini antara lain membatalkan regulasi yang bertentangan dengan perintah-perintah Islam, terhitung sejak 1 Juli 1992.

Makin tegas bunga dilarang. Meski masih ada sedikit resistansi, terutama dari bank-bank konvensional multinasional, peraturan bebas bunga bisa diimplementasikan juga. Karena bagaimanapun, baik perbankan konvensional maupun pemerintah sendiri masih punya kaitan transaksi keuangan berbasis riba sebelumnya yang belum tuntas.

■ **IA**

❄ LANGKAH TRANSISI SUDAN KE EKONOMI ISLAM

1. Menghilangkan semua pasal yang berhubungan dengan bunga dalam Bank of Sudan Act. Menunjuk Dewan Agama Tinggi dalam Bank of Sudan untuk menyelia kerja Bank of Sudan dan juga kerja bank-bank lainnya.
2. Merestrukturisasi silabus Institute of Banking Studies untuk memenuhi kebutuhan perbankan Islam.
3. Mengadakan seminar-seminar dan pelatihan khusus untuk karyawan Bank of Sudan dan bank-bank komersial dengan bantuan dari bank-bank Islam.
4. Revisi Banking Regulation Act dengan maksud untuk menghapuskan semua pasal yang bertentangan dengan proses Islamisasi. Semua perubahan harus dilakukan di bawah petunjuk Dewan Agama.

"Meski Mit Ghamr adalah bank Islam pertama, bank Islam komersial pertama justru Dubai Islamic Bank yang didirikan pada 1975. Mengambil bentuk bank yang paling familiar."

Komite Tetap Perbankan Syariah KADIN Gelar Seminar Ekonomi Islam

Perbankan syariah di Indonesia meskipun harus menghadapi tantangan krisis keuangan global, tetap dapat mengalami pertumbuhan yang cukup tinggi, yaitu sekitar 35 persen per tahun. Menurut laporan Bank Indonesia, perkembangan *deposit fund* meningkat dari Rp 5,72 triliun tahun 2003 menjadi Rp 28,1 triliun pada tahun 2007 dan berkembang lagi menjadi Rp 36,85 trilyun pada tahun 2008.

Demikian pula dengan *financing* meningkat dari Rp 5,53 triliun tahun 2003 menjadi Rp 27,94 triliun tahun 2007 dan Rp 38,19 triliun pada tahun 2008. Kondisi ini menunjukan perbankan syariah juga memiliki kualitas penyaluran pembiayaan yang cukup tinggi, terutama pada sektor usaha kecil dan menengah. Perbankan syariah telah menunjukkan komitmennya dalam menggerakan sektor riil di Tanah Air.

Berkaitan dengan itu, Komite Tetap Perbankan Syariah Kamar Dagang dan Industri Indonesia berencana menggelar seminar ekonomi Islam bertema "Daya Dukung Keuangan, Perbankan, dan Ekonomi Syariah dalam Kebangkitan Sektor Riil dan Ekonomi Bangsa". Kegiatan ini direncanakan bakal berlangsung pada hari Selasa tanggal 19 Mei 2009 di Hotel Grand Melia Jakarta.

Menurut Ketua Pelaksana Panitia Seminar Ekonomi Syariah Kadin 2009, U Saefudin Noer, seminar ini merupakan bagian dari sosialisasi sistem ekonomi syariah dan perbankan syariah. Sistem ini, kata dia, terbukti mampu bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi global. "Inti tujuan dari penyelenggaraan seminar ini adalah untuk memperkenalkan kemampuan ekonomi syariah dalam menggerakkan pembangunan nasional dan kebangkitan ekonomi dari keterpurukan," ujarnya.

Menurut rencana, seminar ini akan menghadirkan pembicara kunci Pelaksana Tugas Menko Perekonomian yang juga Menteri Keuangan RI, Dr Sri Mulyani Indrawati serta Menteri Negara BUMN Dr. Sofyan A. Djalil sebagai salah satu pembicara penting. Para pembicara lainnya adalah pakar-pakar ekonomi syariah.

Acara yang berlangsung mulai pukul 11.00 WIB ini akan dibagi dalam dua sesi. Acara pembukaan dengan MC Sandrina Malakiano akan dilakukan oleh Ketua Umum Kadin Mohamad S Hidayat dilanjutkan dengan penyampaian pidato kunci oleh Menkeu. Setelah itu dilakukan penandatanganan kerja sama Kadin dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) dalam kemitraan dan harmonisasi pengembangan ekonomi moneter dan riil.

Sesi pertama bertajuk "Ekonomi Syariah Vs Krisis Ekonomi" akan dimulai pukul 13.50 dengan moderator Adiwarman A. Karim, *Chairman* Karim Business Consulting. Empat pembicara akan menyampaikan makalahnya; Dr Muliaman D Hadad, Deputi Gubernur Bank Indonesia/Ketua Umum MES yang akan menyampaikan makalah berjudul "Konsepsi dan Daya Dukung Ekonomi Syariah dalam Menggerakkan Perekonomian: Perspektif Kebijakan dan International Best Practice".
Dr Syafii Antonio Msc, CEO Tazkia Group sebagai pembicara kedua akan menyampaikan materi berjudul "De-Coupling Sektor Riil Vs Moneter, Bubble Economy dan Perlunya Alternatif Sistem Keuangan Baru"; Sofyan Basir, Wakil Ketua Umum Kadin Bidang Keuangan, Perbankan, dan Keuangan Syariah akan menyampaikan materi berjudul "Membangun Kemitraan Perbankan Syariah dan Konvensional dalam Menunjang Pembangunan Sektor Riil Nasional"; dan A Riawan Amin, Ketua Umum Asbisindo akan menyampaikan materi berjudul "Jalan Baru Perbankan Nasional: Membangun Industri Keuangan Syariah yang Kuat."

Sesi kedua berupa *talkshow* dan tanya jawab berjudul "Sukses Bisnis Syariah dalam Persepsi Para Pelaku Bisnis" dimoderatori oleh U Saefudin Noer, Direktur Bank Muamalat Indonesia. Menteri Negara BUMN Sofyan Djalil dalam sesi ini akan menyampaikan materi berjudul "Kebijakan Kementerian BUMN dalam Mengembangkan BUMN Berbasis Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah".

Tiga pembicara lain adalah CEO Bosowa Group Erwin Aksa menyampaikan materi berjudul "Harapan-harapan dan Tantangan Industri bagi Ekonomi Keuangan dan Perbankan Syariah ke Depan"; Direktur Utama PT Indosat Tbk akan menyampaikan "Sukuk dalam Perspektif Pembiayaan & Investasi"; CEO ESQ Leadership Center, Ary Ginanjar Agustian, akan menyampaikan makalah berjudul "Memilih Perbankan, Keuangan & Ekonomi Syariah, Memilih Jalan Harmoni Kehidupan Emotional & Spiritual". ■

Lagi-lagi Menjadi Negara Terkorup

PERC menilai secara absolut, skor korupsi di bidang layanan publik dan sektor swasta masih menunjukkan angka yang sangat tinggi.

Malu saja tidak cukup. Untuk kesekian kalinya, Indonesia dipersepsikan sebagai negara terkorup di Asia, disusul Thailand. Demikian pengumuman sebuah perusahaan konsultan yang bermarkas di Hongkong, Political and Economic Risk Consultancy (PERC). Pengumuman daftar negara terkorup itu dilakukan hari Rabu (8/4) di Singapura.

PERC menyusun daftar tersebut setiap tahun. Dasarnya adalah survei yang dilakukan dengan menjadikan para pebisnis asing di setiap negara yang disurvei sebagai responden.

Daftar tersebut disusun untuk mengukur iklim investasi, apakah baik atau buruk. Salah satu indikator yang dijadikan sebagai pengukur iklim investasi adalah faktor korupsi. Dalam daftar tersebut juga terdapat Australia dan Amerika Serikat sebagai pembanding.

Bila melihat hasil survei tahun sebelumnya, maka Indonesia ibarat siswa yang tidak naik kelas. Tahun lalu, posisi Indonesia dua tingkat lebih baik dibandingkan dengan Thailand dan Filipina yang menempati posisi paling buncit.

Negara mana yang bebas korupsi di Asia? PERC menunjuk Singapura. Negara ini dinilai sebagai, "Negara paling bebas dari korupsi." Setelah Singapura ada bekas koloni Inggris, Hongkong, yang juga digolongkan sebagai wilayah teritorial yang paling bebas korupsi.

PERC tidak menutup mata bahwa Indonesia belakangan gigih melawan korupsi. Namun langkah itu seakan tertutupi oleh tingginya angka korupsi dalam layanan publik dan sektor swasta. "Secara absolut, skor korupsi di bidang layanan publik dan sektor swasta masih menunjukkan angka yang sangat tinggi," demikian bunyi keterangan survei PERC yang dipublikasikan awal bulan lalu.

Dibanding negara-negara korup lainnya, Indonesia dinilai PERC paling "mempunyai itikad baik untuk melawan". Lembaga ini menyebut Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) sebagai bentuk nyata upaya ini. "Berdasar survei, hampir seluruh responden di Indonesia menyatakan mendukung upaya lembaga ini."

Survei PERC dilakukan medio Maret lalu. Mereka mewawancara sebanyak 1.700 responden dari 14 negara Asia dan Australia serta Amerika Serikat sebagai pembanding. Dalam skala 0 -10, tingkat korupsi Indonesia berada pada angka 8,32 (lihat tabel).

Indonesia, dalam sejarah penyusunan peringkat daftar negara-negara terkorup, tidak pernah berada dalam kategori negara terbersih. Jika ada perbaikan, secara umum posisi Indonesia selalu masuk kategori terburuk.

Sebelumnya, tahun 2006 Transparency International mendudukkan Indonesia pada peringkat ke-130 dari 163 negara di dunia dalam indeks korupsi dunia. Dalam indeks ini, Indonesia satu peringkat dengan Republik Afrika Tengah, Ethiopia, dan Papua Nugini. Masih "beruntung", karena posisi terendah diduduki oleh Haiti, Finlandia, Islandia, dan Selandia Baru.

Sedang di tingkat Asia Pasifik, Transparency International mendudukkan Indonesia pada posisi ke-20 dari 25 negara. Lima negara di bawahnya adalah Papua Nugini, Pakistan, Kamboja, Bangladesh, dan Myanmar.

Dua tahun setelah itu, ditunjang dengan upaya sungguh-sungguh memberantas korupsi, peringkat Indonesia dalam Indeks Persepsi Korupsi berada dalam peringkat 126, di atas Filipina, Laos, Kamboja, dan Myanmar. Skor ini mengalami kenaikan menjadi 2,6 (2008). Mengomentari hasil survei PERC, Koordinator Badan Pekerja Indonesia Corruption Watch (ICW) Danang Widoyoko menilai pemerintah masih gagal melaksanakan reformasi birokrasi. "Pemerintah tidak memiliki prioritas yang jelas dalam pemberantasan korupsi," kata Danang.

PERC, kata Danang, biasanya melakukan survei dengan responden pebisnis asing atau ekspatriat yang ada di Indonesia. "Mereka tentunya berurusan dengan masalah perizinan, keimigrasian, bea dan cukai, kepolisian, dan lainnya," kata Danang seraya menambahkan bahwa survei itu menunjukkan belum adanya kemajuan, salah satunya dalam hal perizinan.

Ketua Dewan Pengurus Transparency International Indonesia (TII), Todung Mulya Lubis mengatakan hasil IPK tahun 2008 yang diluncurkan secara global oleh Huguette Labelle, Chairperson Transparency International, menunjukkan kenaikan yang cukup signifikan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

"Bagaimanapun ini menunjukkan bahwa upaya pemberantasan korupsi yang

dilakukan oleh pemerintah telah mendapat apresiasi yang tinggi dari para responden," jelasnya.

Di mata tokoh Muslim KH Hasyim Muzadi, persoalan korupsi nyaris menjadi hal yang biasa. Padahal perbuatan korupsi dalam konteks agama sama dengan fasad, yaitu perbuatan yang merusak tatanan kehidupan. "Pelakunya dikatagorikan melakukan *jinayah kubro* (dosa besar)," ujarnya, saat memberi pengantar dalam peluncuran buku *NU Melawan Korupsi:Kajian Tafsir dan Fiqh*.

Menurut dia, pemberasantasan korupsi harus dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu pendekatan politik dan hukum dan kedua melalui pendekatan budaya. Pemberantasan korupsi dalam perspektif agama dilakukan dengan mengubah cara pandang umat tentang ajaran agamanya sendiri; bahwa *ijma'sukuti* mengharamkan korupsi dan menjadikannya bagian dari perbuatan syirik, yang dosanya tak terampuni.

AMANAH YANG DISELEWENGKAN

Ketika dilantik menjadi Perdana Menteri pada 1998, Zhu Rongji dengan lantang minta disediakan seratus peti mati.Sembilan puluh sembilan untuk koruptor, dan satu peti mati untuknya jika dia korupsi. Zhu tidak sekedar menggertak. Ucapannya dibuktikannya. Cheng Kejie, pejabat tinggi Partai Komunis Cina, dihukum mati karena menerima suap 5 juta dolar AS. Tidak ada tawar-menawar. Permohonan banding wakil ketua Kongres Rakyat Nasional itu ditolak pengadilan. Bahkan istrinya, Li Ping,yang membantu meminta uang suap, dihukum penjara.

Dulu, Cina merupakan salah satu dari negara-negara terkorup di dunia. Setelah genderang perang melawan korupsi ditabuh, setiap kasus penjabat tinggi yang melakukan korupsi secara besar-besaran disiarkan media negeri itu. Dalam enam bulan pertama 2006, dilakukan operasi nasional dan berhasil menjaring, sekitar 10 ribu pejabat negara yang terlibat korupsi dan penyalahgunaan kekuasaan.

Demikianlah penerjemahan tekad Cina dalam perang melawan korupsi. Rakyat dan pimpinan negara itu mengejawantahkan malu dengan tindak nyata. Korupsi bukan lagi soal menilap uang rakyat, tapi menyangkut harga diri bangsa.

Dalam Islam, korupsi bukan sekadar persoalan *maliah* (harta benda) belaka. Korupsi merupakan tidak kejahatan yang multikompleks, mulai dari penyalahgunaan amanah, tindak merugikan orang lain, hingga melanggar aturan-aturan hukum Islam sendiri.

Seorang yang melakukan tindak korupsi, adalah seorang yang tidak bisa mengemban amanah. Dalam Islam, amanah adalah suatu tanggung jawab serius yang berada dalam diri manusia secara inheren, sebagaimana dijelaskan dalam Alquran surat Al-An'am (6) ayat 165.

Komitmen terhadap amanah ini juga merupakan larangan terhadap tindakan khianat, sebagaimana firman Allah, "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan juga janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu sedang kamu mengetahui." (QS Al-Anfal [8]:27).

Amanah adalah salah satu komitmen moral dalam Islam, di samping kejujuran dan berlaku adil. Hal ini dipertegas dengan larangan berbuat curang dan menipu. Dalam Alquran surat Ali Imran (3) ayat 161 disebutkan, "...Barangsiapa yang berkhianat dalam urusan rampasan perang itu, maka pada hari kiamat ia akan datang membawa apa yang dikhianatkannya itu; kemudian tiap-tiap diri akan diberi pembalasan tentang apa yang ia kerjakan dengan pembalasan yang setimpal, sedang mereka tidak dianiaya."

Ada dua konsep penting menyangkut kejahatan korupsi, yaitu menyangkut pengkhianatan dan penyalahgunaan wewenang dalam amanah kekuasaan yang diberikan oleh orang banyak (amanah kekuasaan publik) dan amanah yang menyangkut harta yang dimiliki rakyat banyak (amanah harta publik).

Rasulullah sangat membenci seorang pemimpin yang menyalahgunakan wewenangnya untuk kepentingan sendiri. Dalam sebuah hadisnya, Rasulullah bersabda, "Tidaklah seorang pemimpin yang mengurusi urusan kaum Muslim kemudian tidak bersungguh-sungguh memikirkan nasib mereka dan mensejahterakan dirinya sendiri, maka dia tidak akan masuk surga bersama mereka kaum Muslim."

■ SS

PERINGKAT NEGARA TERKORUP

No	Negara	Skor	Keterangan
1.	Indonesia	8,32	
2.	Thailand	7,63	
3.	Kamboja	7,25	
4.	India	7,21	
5.	Vietnam	7,11.	
6.	Filipina	7,0	
7.	Malaysia	6,70	
8.	Taiwan	6,47	
9.	Cina	6,16	
10.	Macau	5,84	wilayah teritori
11.	Korea Selatan	4,64	
12.	Jepang	3,99	
13.	Amerika Serikat	2,89	pembanding
14.	Australia	2,40	pembanding
15.	Hongkong	1,89	wilayah teritori
16.	Singapura	1,07	

Sumber: Political and Economic Risk Consultancy (PERC)

Belajar Zakat dari Malaysia

Tak ada salahnya belajar dari Malaysia. Di sana, perusahaan yang sadar membayar zakat perusahaan sudah di atas 1000-an.

Pusat Pungutan Zakat (PPZ) Malaysia berhasil mengumpulkan zakat perusahaan sebesar RM 162,48 juta selama 2000-2008. Ada delapan perusahaan membayar di atas RM 1 juta, 10 perusahaan membayar di antara RM 500 ribu-RM 999 ribu dan 36 perusahaan di antara RM 100 ribu - RM 499 ribu.

Hal ini dipaparkan Ketua Unit Kemasyarakatan dan Hal Ehwal Antarbangsa PPZ, Amran Hazali saat seminar, "Fatwa MUI: Zakat Perusahaan Wajib, Bagaimana Implementasi pada Korporasi Indonesia" yang diadakan Dompet Dhuafa di Jakarta, 2 April 2009.

Korporasi di Malaysia bisa dikatakan sudah lebih sadar membayar zakat perusahaan dibanding Indonesia. Pemerintahnya juga berperan dengan mengurangi pajak (cukai korporat) atas zakat perusahaan (zakat perniagaan) yang dibayarkan. Sejak 2005, pemerintah memberikan potongan pajak korporat hingga 2,5 persen, sesuai dengan zakat perniagaan yang dibayarkan atas pendapatan bersih (pendapatan agregat).

Jika perusahaan tersebut membayar zakat lebih dari 2,5 persen, yang dihitung sebagai pengurang pajak tetap sampai batas 2,5 persen itu.

Jadi, misalnya sebuah perusahaan memiliki pendapatan agregat sebesar Rp1 juta selama tahun anggaran 2007-2008. Di akhir tahun, karena pendapatan sebesar itu sudah wajib zakat (mencapai nishab), perusahaan membayar 2,5 persen zakat perniagaan. Ilustrasinya adalah sebagai berikut:

Pendapatan bersih	RM 1 juta
Zakat perusahaan dibayarkan	RM 1 juta X 2,5% = RM 25 ribu
Pendapatan bersih kena pajak	RM 975 ribu
Pajak dibayarkan	RM 975 ribu X 28% = RM 273 ribu

SEBAGAI PENGURANG PAJAK

Pada Maret 2009, zakat perusahaan terkumpul di PPZ senilai RM 5,800,246.87 sedangkan dari Januari-Maret terkumpul RM 8,430,317.07. Di akhir 2008, sebanyak 1169 perusahaan membayar zakat perusahaan. Jumlah ini jauh dibandingkan awal PPZ mengumpulkan zakat perusahaan pada 2000, yaitu 629 perusahaan saja.

Zakat sebagai pengurang pajak sudah diberlakukan di Malaysia sejak era 1960-an. Undang-undang pajak Negeri Jiran, Akta Cukai Pendapatan (ACT) 1967 pasal 6 A (1) menyatakan, "Mereka yang

membayar zakat dikecualikan daripada membayar cukai pendapatan mengikuti kadar zakat yang dibayar".

Namun, seperti dikisahkan Amran, kesadaran membayar zakat perusahaan masih rendah hingga era 1990-an. Sebelum masa itu, pengelola zakat adalah Baitulmal-Baitulmal. Mereka belum mengampanyekan, apalagi memungut zakat perusahaan. Yang dipungut hanyalah zakat fitrah dan padi. Petugas atau amil zakat pun belum menjadi pilihan profesi. Alias, masih dikerjakan secara sambilan. "Badan zakat belum secanggih dan seprofesional masa sekarang," simpul Amran.

Mulai era 1990-an, zakat mulai dikelola serius. Meminjam istilah Amran, "Dilakukan pengkorporotan pengurusan institusi zakat". Mulailah digunakan sistem TI untuk basis data muzakki, gerai-gerai zakat dibuka di mana-mana, amil zakat profesional direkrut dan dilatih, dan tentunya kampanye zakat.

❆ BARU SEKADAR PROYEKSI

Bagaimana dengan Indonesia? Berapa banyak zakat perusahaan dibayarkan? Sayang sekali, belum ada data terintegrasi untuk ini seperti dimiliki Malaysia. Ketua Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) KH Didin Hafidhuddin hanya bisa menginformasikan potensi zakat perusahaan. Itupun untuk yang dibayarkan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yaitu sebesar Rp14,4 miliar akhir tahun ini, dengan asumsi sumbangannya terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) adalah tetap dengan tahun lalu.

Peneliti dari Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (PEBS-FEUI), Yusuf Wibisono, mempunyai proyeksi lain. Atas net profit lima BUMN (Pertamina, Telkom, Antam, Timah, dan Semen Gresik), potensi zakat perusahaan gabungan adalah Rp1,152 miliar.

Regulasi yang mendorong perusahaan untuk membayar zakat bisa digunakan untuk mengurangi kewajiban pajak juga baru keluar pada 1999 (Pasal 14 UU No 38). Itupun baru zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak (PKP). Sementara, yang dihadapi korporasi di Indonesia, pajak itu beragam, tidak hanya PKP.

Bagi yang sudah membayar zakat perusahaan, berasa lebih lega dengan zakat daripada pajak, misalnya. "Kalau zakat otomatis merasa lebih lega. Tapi pajak itu kan kewajiban kepada negara," ujar Presiden Direktur Mutuagung Lestari, Arifin Lambaga kepada *Sharing*. Karenanya, kata Arifin, mencontoh sistem pengurangan pajak perusahaan di Malaysia, sebaiknya di Indonesia pun demikian.

■ IA

❆ JANGAN BERHENTI HANYA SEBATAS FATWA

Majelis Ulama Indonesia (MUI) memang telah menetapkan fatwa zakat perusahaan wajib. Namun fatwa tersebut tak memiliki sanksi kuat sebagaimana peraturan negara.

Cendekiawan Muslim, Wahfiudin, mengatakan fatwa tersebut harus ditindaklanjuti agar memiliki sanksi kuat. "Fatwa saat ini masih *legal opinion* karenanya setelah itu fatwa harus masuk ke tahap selanjutnya yaitu *legislation*; undang-undang," ujarnya di sela seminar "Fatwa MUI: Zakat Perusahaan Wajib Bagaimana Implementasi Pada Korporasi Indonesia", Kamis (2/4).

Ia pun mendorong lembaga zakat untuk mendorong fatwa itu masuk dalam UU. Saat ini, kata Wahfiudin, zakat perusahaan sudah dimasukkan dalam pembahasan RUU Zakat. Namun, sayangnya hingga kini pembahasan tak kunjung selesai.

Setelah zakat perusahaan memiliki sanksi kuat, kata Wahfiudin, maka zakat perlu disinkronkan dengan pajak. Karena jika tidak disinkronkan dengan pajak, kata dia, maka dikhawatirkan perusahaan melakukan penggeseran beban zakat dengan mengalihkannya ke pos lain. Misalnya dengan menekan beban pendidikan dan kesehatan karyawan, melemahkan faktor keselamatan pegawai, atau meminta insentif kepada pemerintah melalui pelemahan pengawasan.

"Penggeseran beban bisa saja dilakukan perusahaan karena merasa terkena beban ganda, yaitu pajak dan zakat," kata Wahfiudin. Karenanya tindak lanjut terhadap fatwa harus dilakukan. *

"Mereka yang membayar zakat dikecualikan daripada membayar cukai pendapatan mengikuti kadar zakat yang dibayar".

Sekolah Gratis untuk The Silent Guru

Medco Foundation berikan beasiswa kepada 10 wartawan Indonesia untuk berkuliah di Universitas Paramadina.

Wartawan dianggap memiliki peran penting di masyarakat. Berita yang dihasilkan para wartawan berpengaruh terhadap publik. Oleh karena itu, dianggap perlu untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan wartawan dengan memberikan akses pendidikan.

"Sebagian bagian dari masyarakat madani, media memiliki peran penting di era demokrasi sebagai kontrol publik terhadap penyelenggaraan pemerintahan. Dalam semangat itulah perlu adanya program beasiswa untuk wartawan yang dapat membantu memperkaya wawasan dan kemampuan mereka dalam menjalankan profesinya", ujar pendiri Medco Group, Arifin Panigoro, 6 April 2009.

Di Medco Tower, SCBD, Jakarta, Medco Foundation dan Universitas Paramadina meluncurkan kerjasama beasiswa pasca sarjana bagi 10 wartawan Indonesia. Sekaligus, pembukaan pendaftaran Paramadina Graduate Schools (PGS) hingga 31 Juli 2009 untuk umum.

Peluncuran program beasiswa bagi wartawan Indonesia.

Dengan beasiswa ini, seluruh biaya perkuliahan akan dibebaskan untuk wartawan terpilih. Biaya seluruhnya ditanggung Medco Foundation. Wartawan yang berminat dapat mendaftarkan diri ke Universitas Paramadina. Tidak hanya wartawan, Medco Foundation juga membuka kesempatan yang sama untuk 10 individu profesi umum.

"Kami ingin wartawan menjadi *silent guru.* Tanpa berbicara secara langsung, lewat aneka saluran berita, wartawan telah mengedukasi publik. Oleh karenanya, kami ingin mereka memiliki akses pendidikan yang sama dengan narasumbernya," ujar Executive Director Medco Foundation, Roni Pramadita.

Rektor Universitas Paramadina, Anies Baswedan berkomentar, "Komitmen kedua belah pihak ini merupakan sebuah langkah yang patut diteladani oleh para pengelola perguruan tinggi dan korporasi lainnya yang memiliki program Corporate Social Responsibility (CSR)."

Jika program reguler (S1) Universitas Paramadina dilaksanakan di kampus Jl Gatot Subroto, untuk PGS di gedung The Energy (Medco Tower) lantai 22. Ruangan seluas 1500 m2 disiapkan.

Pemilihan lokasi kuliah ini untuk memudahkan para wartawan dan profesional lainnya untuk berkuliah, tanpa khawatir dihadang sesaknya kemacetan Jakarta.

yang bergerak untuk perbaikan kehidupan masyarakat luas. Adapun tujuan adalah membantu perbaikan manajemen dari beberapa sekolah agar kelak menjadi lembaga pendidikan yang

Penduduk pun dapat menerima secara terbuka, alami dan penuh dengan semangat kebersamaan. Prioritas lainnya adalah memperkuat dan memberdayakan potensi penduduk agar mereka

memberikan nilai tambah agar masyarakat di sekitarnya tak hanya mendapatkan kehidupan yang sejahtera dan tercukupi kebutuhannya, tapi juga mandiri dan mengetahui potensi yang mereka miliki.

"Medco Foundation lebih dari sekadar sayap CSR grup Medco. Tapi bagian dari perusahaan untuk berinteraksi sosial dengan publik."

Perpustakaan lengkap, kurikulum mutakhir, dan pengajar berkompeten disediakan untuk tiga program studi, School of Communication, School of Diplomacy, dan School of Business. Untuk yang terakhir, termasuk jurusan Manajemen Bisnis Keuangan Islam (MBKI).

❄ INTERAKSI SOSIAL PERUSAHAAN

Medco Foundation melakukan berbagai kegiatan sosial sejak 2003. Namun yayasan itu sendiri baru berdiri resmi pada 2007. Lembaga ini, menurut Executive Director Roni Pramadita lebih dari sekadar sayap CSR grup Medco. "Tapi bagian dari perusahaan untuk berinteraksi sosial dengan publik," jelas Roni kepada *Sharing.*

Selama ini, Medco Foundation menjalankan fungsi interaksi ini dalam tiga bidang, lingkungan, sosial ekonomi, dan pendidikan. Khusus untuk pendidikan, Medco Foundation memiliki Yayasan Pendidikan Medco yang kini mengelola tiga institusi pendidikan, Sekolah Islam AvicennaTanjung Barat, SD Al-Azhar Pamulang, dan Sekolah Avicenna Cinere.

Sebagai yayasan, kata Roni, tentulah orientasinya tidak diarahkan pada bisnis, melainkan non-profit yang dapat menjadi alternatif di antara lembaga sosial lain mandiri, kompetitif sekaligus mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat luas.

Medco Foundation memang dapat dipandang sebagai partner strategis dan efektif untuk mewujudkan tujuan dan peran dari *Corporate Social Responsibility* (CSR) Medco Group. Lewat perencanaan dan pelaksanaan program *Community Development* yang meliputi bidang pendidikan dan kebudayaan, sosial dan ekonomi, kesehatan dan lingkungan, dapat membantu kehidupan masyarakat dari berbagai dimensi penting. "Adapun pelaksanaan kongkretnya bisa dilakukan lewat *special program* yang diterapkan pada setiap daerah eksplorasi anak perusahaan Medco Group," tambah Roni.

Program-program itu ditujukan setidaknya agar kebutuhan yang nyata dari para penduduk di sekitar anak perusahaan Medco Group dapat tercukupi, sehingga dapat mendorong dan mendukung mereka untuk menjadi masyarakat yang lebih maju dan sejahtera.

"Semua ini kami lakukan dengan terlebih dahulu melakukan *research* dan perencanaan yang matang agar dapat mengetahui kebutuhan dan potensi yang ada pada sumber daya manusia setempat, sehingga bantuan yang diberikan pun memang tepat guna dan dibutuhkan buat penduduk di sekitarnya". juga dapat mandiri secara berkelanjutan. "Menyediakan pancing lebih baik daripada sekedar menyediakan ikan, memberikan potensi lebih baik ketimbang hanya sekedar memberikan materi bantuan."

Dengan konsep dan pelaksanaan semacam itu, keberadaan setiap anak perusahaan Medco Group pun dapat memberikan manfaat bagi penduduk di sekitarnya. Mulai dari kesempatan kerja maupun kegiatan lain yang

Roni mengaku pihaknya tidak bekerja sendiri. "Tentu saja, pelaksanaan *Corporate Social Responsibility* dari Medco Group ini dapat berjalan lancar dan lebih baik bila didukung dengan kegiatan yang menyeluruh dan berkesinambungan dari setiap pihak yang terkait, meliputi tim kerja, perusahaan, pemerintah hingga masyarakat dengan sikap saling memiliki dan sikap penuh tanggung jawab," ujarnya.

■ **IB**

UNIVERSITAS AL AZHAR INDONESIA

Kembangkan Pendidikan Ekonomi Islam Khas Indonesia

Tidak hanya memahami ekonomi syariah, lulusan Universitas Al Azhar Indonesia (UAI) diharapkan memiliki keberpihakan yang kuat terhadap ekonomi syariah.

Di salah satu sisi dinding kampus Universitas Al Azhar Indonesia, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan tercantum "Tujuh Elemen Dasar". Ini semacam nilai-nilai yang dijadikan panduan segala aktifitas civitas akademika UAI.

Di elemen terakhir, seperti menegaskan, tercantum: "Pengetahuan Keislaman, "Nilai-nilai keislaman adalah universal dan solusi untuk peradaban manusia" Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk berpartisipasi dalam berbagai kegiatan syiar Islam".

UAI memang tidak sebesar Universitas Al Azhar, Kairo, Mesir. UAI Indonesia baru berdiri pada 2000. Belum genap 10 tahun. Namun, UAI Indonesia memiliki ketegasan sikap akan sistem ekonomi yang kini dipakai oleh sebagian besar bangsa di dunia, kapitalisme dalam berbagai wajahnya.

Oleh karena itu, di Fakultas Ekonomi (FE UAI), lulusan diharapkan tidak hanya memahami ekonomi syariah, juga memiliki keberpihakan yang kuat kepadanya. "Kami bertujuan menghasilkan sarjana ekonomi yang mempunyai kemampuan ekonomi syariah. Dan, punya keberpihakan, itu yang penting," kata Wakil Dekan FE UAI Hassanuddin Zein Hassan kepada *Sharing*.

DARI KONSENTRASI KE PRODI

Waktu UAI didirikan pada 2000, gaung ekonomi syariah belum sekuat saat ini. Literatur dan sumber daya pengajar bidang ini juga tidak sebanyak saat ini. Makanya, saat itu, FE UAI hanya memasukkan ekonomi syariah ke dalam konsentrasi di dua program studinya (prodi), Manajemen dan Akuntansi.

Pada Prodi Manajemen ada Manajemen Keuangan dan Perbankan Syariah dan di Akuntansi ada Akuntansi Syariah. Dalam perkembangannya, di Prodi Akuntansi minat mahasiswa terhadap akuntansi syariah sangat tinggi. "Bisa dibilang mayoritas," ujar Hassan. Sedangkan di Prodi Manajemen, memang belum mayoritas namun mengalami kenaikan peminat tiap tahunnya. Hassan mengalkulasi, sekitar 20-30 persen peminatan mahasiswa adalah pada Manajemen Keuangan dan Perbankan Syariah.

Industri keuangan dan perbankan syariah di Indonesia sendiri, menurut Hassan belum mencapai puncaknya. Oleh karena itu, masih ada peluang untuk meningkatkan konsentrasi ekonomi syariah di dua prodi tersebut dan membuat Prodi Ekonomi Syariah.

Adalah Dekan Prof Dr Sayuti Hasibuan yang menurut Hassan, *ngotot*, "Tak bisa ditawar lagi untuk syariah". FE UAI memang akan membuka Prodi Ilmu Ekonomi. Sudah didaftarkan di Dikti Depdiknas. Meski namanya Prodi Ilmu Ekonomi, isinya, yang diajarkan adalah ilmu ekonomi syariah.

MENGGESER RUMAH KE ARAH KIBLAT

Ibarat rumah, Prodi Ilmu Ekonomi nanti akan menghadap kiblat. "Paradigmanya berubah, tidak bisa lagi, rumahnya konvensional tapi di dalamnya syariah. Ibarat rumahnya tidak menghadap kiblat, tapi di dalamnya semuanya diarahkan ke kiblat. Lalu diberi hiasan kaligrafi, dan sebagainya," Hassan memberi ilustrasi.

Prodi Ilmu Ekonomi nantinya tidak mengacu apalagi meniru ke universitas-universitas ekonomi Islam terkemuka dunia. Misalnya, di Indonesia, salah satu yang banyak dijadikan acuan adalah International Islamic University Malaysia (IIUM) atau Universitas Al Azhar di Kairo, Mesir.

Ekonomi Islam di Indonesia

adalah khas. Petinggi FE UAI percaya ini. Makanya, pemahaman yang mendasari ekonomi Islam, seperti Fikih Muamalah, juga generik. Ada yang khas Indonesia. Meskipun, sumbernya sama, yaitu Alquran dan Hadits.

"Kemudian pendekatan keilmuan, filosofi ekonomi kami bukan berangkat dari Adam Smith dan kawan-kawannya (kapitalisme, red). Itu jelas dasarnya salah, kami tidak bisa memakainya sebagai kerangka," terang Hassan. Lalu darimana filosofi ekonomi yang dipakai FE UAI? "Alquran dan Hadits," jawab Hassan.

Mau kemana lulusan Prodi ini nantinya? Hassan menerangkan, akan didorong ke arah pembuat kebijakan makro. Untuk level S1, memang tidak langsung menjadi pembuat kebijakan, namun setidaknya berada di ranah itu. Misalnya menjadi konsultan, peneliti, bekerja di pemerintahan, atau analis ekonomi di perusahaan swasta.

Seperti diketahui, kini perusahaan besar, baik nasional maupun multinasional memiliki departemen atau divisi yang menganalisa ekonomi makro. Tujuannya, memberi rekomendasi kepada manajemen perusahaan untuk pengambilan kebijakan berikutnya.

KEWIRAUSAHAAN, MATA KULIAH WAJIB

Satu lagi yang mungkin agak membedakan UAI dengan perguruan tinggi lainnya di Indonesia; UAI mewajibkan mahasiswanya mengambil mata kuliah Penumbuhan Jiwa Korporat, Kepemimpinan, dan Kewirausahaan. Memang tidak melulu lulusan kampus ini diharapkan menjadi wirausahawan. Namun setidaknya memiliki mental pemimpin koporasi atau wirausahawan.

Berkuliah di UAI rata-rata ditempuh dalam empat tahun. Idealnya memang 3,5 tahun seperti dibolehkan dalam Kurikulum Nasional (Kurnas). Namun, aku Hassan, belum ada di FE yang selesai dalam 3,5 tahun.

Program magang diwajibkan di semester tujuh, sebelum skripsi. Skripsi sendiri wajib hukumnya. "Kami melihat skripsi mampu membuat mahasiswa kami melihat praktik ilmu yang dipelajarinya di dunia nyata," jelas Hassan.

Kampus ini memosisikan dirinya sebagai The Enterprising University. Menurut Hassan maknanya adalah menjalankan universitas secara efisien dan efektif. Tidak ada unit-unit yang menjadi beban atau *cost center*. Pasalnya, "Kami menggunakan dana dari umat, ini kepercayaan orang, baik donatur, sponsor, orang tua mahasiswa, dan sebagainya. Ini harus dikelola secara amanah. Tidak boleh ada pemborosan di internal kami sendiri," tegas Hassan.

■ **IB**

KONSENTRASI PRODI AKUNTANSI UAI

Akuntansi Syariah

Menuntun mahasiswa memahami prinsip syariah dipadukan dengan pemahaman akuntansi komporehensif. Sehingga mahasiswa mampu menyajikan laporan keuangan berbasis syariah.

Akuntansi Keuangan

Menyiapkan mahasiswa untuk mampu mengolah data keuangan dan non-keuangan, menjadi informasi yang disajikan dalam bentuk pelaporan keuangan yang benar dan tepat waktu.

Akuntansi Manajemen

Tidak hanya bertujuan membuat laporan keuangan, juga bisa memanfaatkannya dalam rangka manajemen mengelola bisnis.

Akuntansi Pemeriksaan

Menyiapkan mahasiswa untuk mampu mengaudit laporan keuangan. Peluang kerjanya adalah sebagai auditor.

Akuntansi Perpajakan

Membantu mahasiswa memahami seluk beluk perpajakan dan penghitungannya. Peluangnya adalah sebagai praktisi perpajakan dan aparat Ditjen Pajak.

KARINA TRIASARI

Memulai Usaha di Usia Belia

Yogyakarta yang berpredikat sebagai kota pendidikan dengan banyaknya pendatang usia muda dibidik dengan jeli oleh kelompok usaha Margaria Grup. November 2002, Kelompok usaha milik Dyah Suminar, isteri walikota Yogyakarta Hery Zudianto ini memperkenalkan Karita Muslim Square. Yang dibidik adalah kaum muda yang cenderung menyukai penampilan dinamis dan trendi dengan tetap bergaya Islami.

Dengan mengusung konsep *one stop shopping*, selain busana muslim dan perkengkapannya, baik untuk laki-laki maupun perempuan, juga ditawarkan berbagai kebutuhan kaum muda. Mulai dari salon dan perawatan rambut, butik, aneka keperluan pernikahan, kosmetik, mukena juga buku-buku Islami serta keperluan haji dan umroh. Tidak hanya itu, bagi para remaja yang memiliki tubuh bongsor, disediakan busana *big size* mulai ukuran XXL ke atas.

Pada 1 Mei 2009 nanti, akan diluncurkan **d'only Karita,** butik yang menjual koleksi khusus rancangan desainer Karita dengan harga menengah. Pada saat yang sama, diluncurkan juga **Karita Make-up dan Jilbab** untuk berbagai acara formal mulai dari pesta, wisuda, akad nikah, dan resepsi pernikahan.

Orang yang berada di balik Karita Muslim Square hingga menjadikan toko ini terdepan di antara unit usaha milik MG adalah Karina Triasari, yang akrab dipanggil Karin. Wanita cantik berkulit putih dan bertubuh mungil ini dipercaya memegang Karita saat usianya masih sangat belia, 22 tahun. Jika pada awalnya Karita hanya menyediakan busana muslim produksi masal dan butik, kini sudah berkembang sesuai dengan kebutuhan kaum muda.

SEMULA INGIN KERJA "KANTORAN"

Memasuki dunia bisnis bagi wanita kelahiran Yogyakarta. 21 Desember 1978 ini tidak terbayangkan sebelumnya. Setelah menyelesaikan S1 di Fakultas Ekonomi Manajemen UGM tahun 2001, anak ketiga pasangan Prof Dr Barmawi Hisyam SpPD-KP dengan Djufronnah ini berkeinginan untuk bekerja di bank sentral. Karina yang lulus dengan predikat *cum laude* ini tidak harus mengikuti seleksi tes hingga tahap ke-4 di Bank Indonesia (BI). Dia langsung mengikuti tes tahap ke-5. Namun pada seleksi tahap ke-7, dia tidak lolos.

"Pada saat itu, saya sangat kecewa dan tidak bisa menerima kenyataan karena merasa sangat optimis bisa diterima di BI. Rupanya Tuhan memiliki rencana lain," ujarnya.

Selang beberapa hari, sepupunya, Hery Zudianto dan istrinya, Dyah Suminar, mengajaknya bersama-sama mendirikan usaha patungan. Tadinya, dengan latar belakang pendidikannya yang juga mengantongi gelar magister kesehatan, klinik kesehatanlah yang akan dibuka. Namun karena berbagai pertimbangan, akhirnya bisnis fashion lah yang dikembangkan. Nama Karita sendiri merupakan gabungan dari nama Karina dan Al Fita, anak pasangan Hery dan Dyah.

Pada awal mengelola Karita, Karina bekerja keras dengan mengerahkan segenap kemampuannya. Apalagi saat itu ada yang meragukan kemampuannya karena dia dinilai masih sangat muda, belum berpengalaman dan dipandang sebelah mata karena dekat dengan Hery-Dyah yang sebelumnya telah mapan dengan bisnis mereka. Anggapan miring ini malah melecut semangatnya untuk menunjukkan bahwa dia mempunyai kemampuan dan bisa bekerja secara profesional.

Semua hal dipelajari, mulai dari bagaimana memimpin SDM, mengelola produk, cara order, promosi produk, hingga belajar bagaimana bisa mengeluarkan ide. Dia belajar ke banyak orang, tentu saja juga ke Dyah Suminar yang sudah berpengalaman mengelola bisnis. Termasuk bawahannya juga dijadikan sebagai guru.

Uniknya, ia merangkul para karyawannya dan menganggap mereka keluarga. Sesama karyawan saling menyapa dengan panggilan kakak. Karina pun akrab dipanggil oleh anak buahnya dengan sebutan Kak Karin. Seluruh pelanggan juga dipanggil dengan sebutan "kakak".

Ia juga menumbuhkan iklim Islami di lingkungan kerjanya. Pukul 08.00, para karyawan harus sudah datang di kantor untuk persiapan buka toko pukul 09.00. Mereka kemudian melakukan shalat sunah Dhuha. Sebelum gerai dibuka, terlebih dilakukan *briefing*, yang biasanya dilakukan langsung oleh Karina atau diwakilkan kepada supervisor jika ia berhalangan. Kemudian mereka serempak mengucapkan basmallah dengan suara keras sebagai awal kegiatan pada hari itu.

MENERAPKAN ILMU IKHLAS

"Saya tipe orang yang perfeksionis. Terkadang, apa yang ingin saya capai terlalu muluk dan tidak realistis. Saya menyamakan semua orang harus sama seperti saya. Sikap itu membuat saya menjadi sombong dan merasa tidak dekat dengan Tuhan. Saat itulah, timbul rasa kangen dengan Tuhan. Saya mencari-cari, dimanakah Tuhan," ujar isteri dari Drg Widyapermana Dwi Atmaja ini.

Dalam kondisi merasa sangat lelah, Karin lalu shalat di mushala Karita bersama dengan *customer* yang sedang sholat di tempat itu. Dia merasa, kerja keras yang sudah dilakukan selama ini belum bermakna. Omset tinggi yang dicapai tidak mendapat tanggapan baik. Dia lalu berdoa dengan khusuk dan memasrahkan semuanya kepada Tuhan. Saat itu, dia merasa ada cahaya terang di sekelilingnya. "Saya merasa seperti ada yang memijit. Saya berpikir, itu adalah hati nurani saya yang berbicara," kisahnya.

Sejak itu, ia mengaku menjadi lebih mengerti arti bersyukur, rasa ikhlas, dan harus lebih sabar dalam mengelola emosi. "Hidup itu tinggal dinikmati, bukan dicari. Saya berusaha tidak terpengaruh dengan omongan orang. Karena di situlah inti dari ikhlas," tutur Karin.

Setelah kejadian itu, Karin menerapkan ilmu ikhlas itu dalam mengelola usahanya. Dia juga sangat percaya dengan kata hatinya yang diyakini itu berasal dari Tuhan. Ternyata, dengan menerapkan ilmu ikhlas, Karita menunjukkan kinerja yang makin bagus. Ide-ide baru yang segar untuk kemajuan Karita pun muncul tak terbendung. Jika sebelumnya Karita berada pada posisi buncit di antara unit usaha milik Megaria Group, kini sudah mampu menempati posisi teratas. Karin membawahi 45 karyawan dengan empat supervisor yang selevel dengan manager.

TERINSPIRASI *THE SECRET*

Di sela-sela kesibukannya, Karin tidak pernah meninggalkan hobi membacanya. Dalam sehari, dia mampu melalap tiga buku. Buku yang menjadi favoritnya adalah *The Secret*, karya Rhonda Byrne.

Dalam buku tersebut, dikatakan untuk menuliskan setiap keinginan. Saat itu, Karin memiliki enam keinginan yang masing-masing ditulis dalam satu kertas. Kertas-kertas itu lalu digulung, ditempatkan di boks dan disimpan di lemari pakaiannya. Dalam buku tersebut dikatakan jika kita mengharapkan keinginan yang ditulis itu terjadi, berarti belum mampu untuk ikhlas.

Beberapa tahun kemudian, saat merenovasi rumahnya. Dia membongkar isi lemari pakaiannya dan menemukan boks yang berisi dengan enam keinginannya. Saat membukanya kembali, ternyata semua keinginan itu sudah tercapai.

■ SRI MUSTOKOWENI

Meski pernah mengalami "sakit parah" dengan kredit macet sampai 85 persen, lembaga keuangan syariah ini kini terus melaju, dengan NPF tinggal 6 persen saja. Apa rahasianya?

BPRS ARTHA KARIMAH IRSYADI

Survive Dengan

K"Karena sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan."(Al-Insyirah: 5-6). Ayat ini menginspirasi Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Artha Karimah Irsyadi, ketika mereka berusaha bangkit kembali pasca nyaris *collaps* saat krisis moneter 1998 lalu. Bagaimana tidak? Karena dominan bergerak di pembiayaan, maka ketika nasabah bertumbangan karena usahanya merugi, lembaga inipun nyaris sekarat.

" Para nasabah banyak yang tidak mampu membayar lagi cicilannya, karena usahanya bangkrut. Akibatnya *non performing loan* (NPF) kami membengkak menjadi 85 persen, dari sebelumnya di bawah 5 persen," kata Direktur Utama BPRS Artha Karimah Irsyadi-Hidayati pada *Sharing* di kantornya di bilangan Jatiwaringin, Pondok Gede, Bekasi.

Beruntung BPRS Artha Karimah Irsyadi tak sampai ikutan gulung tikar seperti nasib beberapa BPRS lain seangkatannya. "Banyak BPRS lain yang tutup. Namun kami mencoba bertahan saat itu. Dengan penuh keyakinan, secara perlahan kami mulai bangkit," kenang Hidayati.

MENCANANGKAN STRATEGI PENYELAMATAN

BPRS Artha Karimah Irsyadi resmi beroperasi pada 9 November 1992, sehingga tercatat sebagai salah satu BPRS generasi awal di Tanah Air. "Para pimpinan Al Irsyad Islamiyah selaku pribadi mendirikan BPRS ini untuk membantu memberdayakan ekonomi umat," jelas Hidayati.

Pada masa-masa awal berdirinya, bisnis BPRS Artha Karimah Irsyadi ini berjalan normal-normal saja. Meski, di masa-masa pengenalan tersebut, BPRS ini memang harus banyak melakukan sosialisasi akadnya ke masyarakat, karena memakai prinsip syariah yang relatif baru di masyarakat. Namun demikian, pertumbuhan aset, modal, Dana Pihak Ketiga (DPK), dan laba pun berjalan simultan.

Namun, perjalanan yang semula berjalan biasa-biasa saja itu, kemudian terbentur dengan masa krisis moneter dunia di tahun 1998 yang turut mengimbas ke Indonesia. BPRS Artha Karimah Irsyadi turut terjerembab.

Diakui Hidayati, di masa itu benar-benar sulit. Mereka bahkan harus berjuang sendiri untuk bisa bangkit. "Terus terang, yang namanya bank sakit, mana ada sih yang mau membantu? Makanya, kami jadi harus bekerja sendiri, dengan kemampuan yang ada pada diri kita," jelas Hidayati mengingat masa prihatin banknya saat itu.

Namun mereka tidak patah semangat. Berbagai langkah mulai disusun. Langkah pertama adalah efisiensi terhadap aset-aset perusahaan. Waktu itu, beberapa aset perusahaan yang membutuhkan biaya *maintenance* tinggi dijual, agar tak membebani perusahaan. Misalnya, kendaraan-kendaraan operasional kantor. Langkah efisiensi lainnya dengan menghemat pemakaian ATK (alat tulis kantor) dan juga listrik.

Langkah selanjutnya adalah memangkas jumlah karyawan. Dari belasan karyawan, sebagian besar terpaksa dirumahkan, sehingga perusahaan hanya berjalan dengan empat orang karyawan. "Kita bekerja dengan karyawan seminim itu. Jadi loyalitas dan *ghiroh* kita benar-benar

Kerja Keras

dituntut," lanjut Hidayati lagi.

Langkah lainnya, seperti ditambahkan Mahrus Junaidi-Direktur BPRS Artha Karimah Irsyadi, yang mendampingi Hidayati saat wawancara, mereka gencar melakukan penanganan pembiayaan bermasalah. Dengan penuh ketekunan, pembiayaan yang terbukti macet satu persatu mulai ditangani, dengan melakukan optimalisasi penagihan dan dilakukan berbagai solusi, misalnya penjualan aset nasabah. "Itu cukup membantu juga menurunkan NPF," tambah Mahrus.

BELAJAR DARI PENGALAMAN

Berbekal pengalaman di atas, BPRS Artha Karimah Irsyadi juga belajar lebih selektif lagi dalam pembiayaan baru. Prinsip prudensial benar-benar mereka jaga. "Pengalaman lalu menjadi pelajaran bagi kami, sehingga lebih mudah mendeteksi tipe nasabah yang baik, maupun tipe yang bisa menyulitkan," jelas Mahrus lagi.

Hidayati lalu menjelaskan, dalam menjalankan bisnisnya di saat *recovery* krisis itu, mereka hanya mengandalkan tabungan dan deposito yang ada. Dana itulah yang coba mereka kelola dengan maksimal, sehingga lama kelamaan dana itu bisa terus bertumbuh dan membesar, sehingga BPRS ini akhirnya bisa juga mendapatkan bantuan *lingkage program* dari Bank Muamalat Indonesia (BMI).

"Setelah laporan keuangan kami yang terus menunjukkan kecenderungan membaik, maka kami akhirnya diberi bantuan likuditas oleh BMI. Bantuan itu sangat membantu semakin melonggarkan likuiditas kita, sehingga pembiayaan menjadi lebih banyak lagi, lalu penghasilan juga lebih meningkat," terang Hidayati.

BPRS Artha Karimah Irsyadi juga mencoba membina lebih baik lagi segmen lama mereka yang *notabene* dari kalangan sendiri, yaitu memaksimalkan menyediakan fasilitas keuangan bagi sekolah-sekolah Islam yang masih bernaung di bawah yayasan wanita milik Al Irsyad Islamiyah. "Dari sekolah-sekolah di bawah yayasan wanita Al Irsyad, kami menyediakan fasilitas tabungan bagi siswa-siswi dan para guru, juga mengelola distribusi penggajian para guru dan karyawan, serta pinjaman kredit lunak untuk berbagai keperluan mereka," jelas Mahrus bersemangat.

> BPRS Artha Karimah Irsyadi juga mencoba membina lebih baik lagi segmen lama mereka yang *notabene* dari kalangan sendiri, yaitu memaksimalkan menyediakan fasilitas keuangan bagi sekolah-sekolah Islam yang masih bernaung di bawah yayasan wanita milik Al Irsyad Islamiyah.

Selain itu, BPRS ini juga mencoba memaksimalkan segmen nasabah mereka dari kalangan PNS (pegawai negeri sipil). Dalam beberapa tahun terakhir, mereka terus mengembangkan kerja sama dengan berbagai instansi pemerintah di Kodya Bekasi, dalam penyediaan fasilitas transaksi keuangan, seperti penggajian, pemberian kredit lunak dan juga tabungan.

"Kami bekerjasama dengan Dinas Pendidikan Kota Bekasi melaui UPTD-UPTD di tingkat kecamatan. Lalu dengan beberapa kantor kecamatan. Saat ini kami terus menjajaki potensi kerja sama dengan berbagai instansi lainnya," tambah Mahrus.

Dari akumulasi berbagai langkah penyelamatan, serta program-program barunya di atas, maka BPRS Artha Karimah Irsyadi yang tadinya sempat sempoyongan, akhirnya secara bertahap terus mampu memperbaiki kesehatan dirinya.

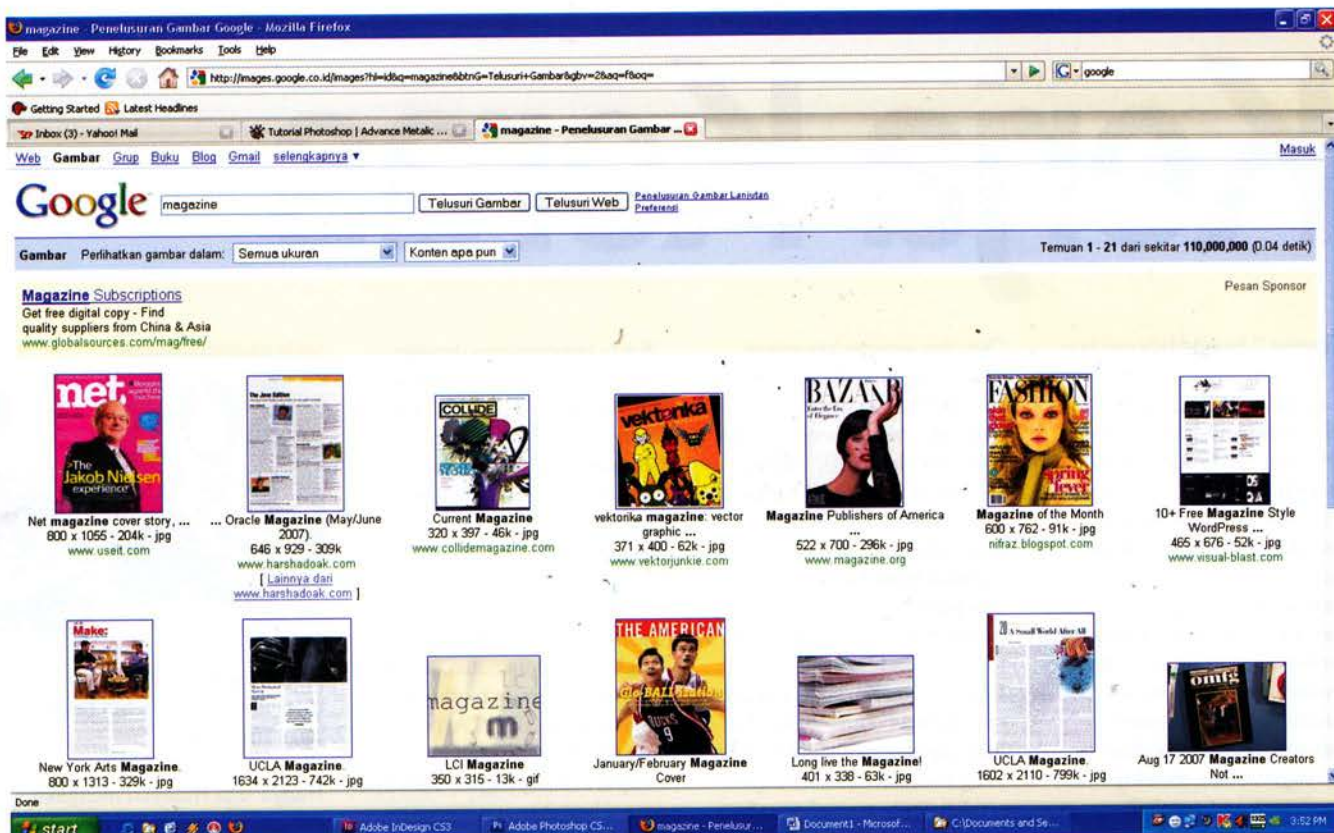
Secara angka, Hidayati meyodorkan bukti. Tahun1998, NPF mencapai 85 persen. Hingga akhir tahun 2007, NPF berada pada angka 27 persen. Di akhir 2008 lalu, NPF sudah tinggal 7 persen. "Di akhir 2009 kita targetkan NPF sudah bisa sampai 5%," jelas Hidayati sumringah, sambil menambahkan, bukan hanya NPF mereka yang terus membaik, namun juga neraca laba, jumlah DPK, serta aset dan modal pun terus membaik.

Dengan pengalaman keberhasilan melalui krisis di atas, makanya Hidayati dan Mahrus tidak terlalu kawatir dengan imbas krisis global Amerika di Indonesia sekarang ini. "Krisis saat ini berbeda. Saya yakin tidak separah 1998. Karena harga-harga juga tidak semelonjak seperti dahulu. Karena itu, seharusnya kami

lebih siap, karena pernah mengalami krisis lebih besar," jelas Hidayati.

Hanya saja Hidayati mengaku, dengan adanya imbas krisis saat ini, maka dampaknya bagi BPRS seperti mereka adalah likuiditas pembiayaan menjadi agak seret. Karena itu, ia mengharapkan, agar bank-bank syariah yang ada bisa memberikan dukungan pembiayaan pada BPRS.

Ia melontarkan kritik terhadap perbankan syariah. "Dalam memberikan dukungan pembiayaan ke BPRS untuk program *linkage*, seharusnya jangan hanya terlalu berpatokan pada acuan NPF harus di bawah 5 persen. Seharusnya mereka bisa juga melihat indikator kinerja keuangan yang terus membaik. Karena bisa saja ada BPRS yang masih baru, dan NPF-nya masih di bawah lima persen, tapi sebenarnya terus memburuk kinerjanya," ujarnya.

■ **YS**

Sapu Lidi ala Google

Google bekerja dengan filosofi sapu lidi: mengkolaborasikan jutaan komputer yang ada di dunia untuk kualitas pelayanan prima.

C "Cari saja di Google!" Saran seperti itu sering kita terima dari orang lain ketika butuh informasi di dunia maya. Mesin pencari Google memang fenomenal, apa saja bisa ditemukan di sana.

Tinggal ketik kata kunci yang dinginkan di *search query*, dalam hitungan detik, Google akan menyajikan daftar web atau blog berisi informasi berkait yang dicari tersebut.

Penasaran, bagaimana Google bisa melakukan itu? Chris Sherman dan Gary Price's adalah sebagian dari pemerhati internet yang mencoba menjelaskan bagaimana Google bekerja. Mereka menuangkannya dalam buku *The Invisible Web* (Cyber Age Books, 2001).

"Google berbagi jaringan dengan ribuan komputer berbiaya murah, sehingga bisa menyajikan pemrosesan paralel yang cepat," demikian tulis mereka. Metode paralel membuat makin banyak tugas yang bisa dikerjakan secara kolaboratif. Tidak hanya satu komputer atau server tapi banyak server di seluruh dunia mengerjakan tugas, mencari informasi berkait kata kunci yang dicari.

Analoginya mirip dengan pepatah lama: "Bersatu kita teguh, bercerai kita runtuh". Selain itu, semakin banyak tugas yang bisa dikerjakan bersama pada saat yang sama (simultan). Tidak hanya kolaborasi komputer atau server milik Google Inc, juga jutaan komputer dan server di seluruh dunia.

Melalui bantuan robot-robot Google, jutaan komputer di dunia menjadi lebih sekadar terhubung, tapi berkolaborasi menukar dan saling melengkapi informasi.

❄ RIBUAN SERVER BAHASA

Karena manusia memiliki bahasa berbeda-beda, Google mengklasifikasi server-servernya berbasis bahasa manusia. Pusat server bahasa ada di Manhattan, New York, Amerika Serikat (AS). Server inilah yang menjalankan tugas pertama membantu manusia menemukan informasi via Google.

Ketika Anda mengetikkan kata "marawis" di kotak pencari Google misalnya, maka apa yang tertulis di *search query* ini akan dikirimkan ke server di Manhattan. Sistem akan mengidentifikasi bahasa yang digunakan dalam kata kunci tersebut, untuk selanjutnya mengarahkan ke alamat-alamat di mana kata itu muncul.

Asal tahu saja, ada sekitar 20 ribu server Google di Manhattan. Ini didapat dari mengalikan 250 rak dengan 80 server. Di dalam satu rak

Google™ Indonesia

terdapat minimal 80 server. Jadi banyak sekali ya servernya?

Akan lebih mudah lagi tugas Googe, jika ketika mengetikkan kata kunci, tabulasi "Halaman dari Indonesia" atau "Page From Indonesia" juga diklik. Setelah teridentifikasi bahasa bangsanya, yaitu bahasa Indonesia, server di Manhattan akan mengirimkan *query* ini ke server-server Google di St Calara, Mountaint View, AS. Di sinilah tugas berikutnya dikerjakan. Google akan mencari padanan data web atau blog dengan kata kunci tersebut dalam sistem Page Rank.

❄ ROBOT-ROBOT TAK TERLIHAT

Katakanlah Anda punya blog gratisan di http://wordpress.com atau hosting sendiri di server sendiri pula. Robot-robot Google tetap akan ada di server wordpress atau server Anda sendiri tersebut. Ketika Anda mendaftarkan (*submit*) blog atau web Anda ke Google, agar terindeks dan mudah dicari orang, otomatis robot-robot itu akan menjelajahi server tempat Anda menyimpan web atau blog tersebut.

Robot-robot tidak terbuat dari besi, tapi rentetan bahasa mesin atau program komputer. Mirip-mirip virus yang otomatis menyebar dari *flashdisk* terinfeksi ke komputer Anda.

Robot-robot ini berkali-kali datang menginspeksi data web atau blog Anda dalam sehari. Lalu mengindeksnya. Bagaimana caranya? Mudahnya, robot melihat web atau blog Anda dalam deretan teks saja. Ia menerjemahkan teks-teks tadi dalam bahasa mesin, kode biner. Ia mencari kecocokan volume dan susunan kode biner tiap kali datang dengan sebelumnya.

Dengan begitu ia mengenali kata apa yang paling sering muncul, sampai jaringan taut (*links*) yang mengarah keluar dan ke dalam. Makin banyak taut mengarah ke dalam, artinya web atau blog Anda makin populer, banyak dibaca dan dilihat orang. Inilah yang kemudian dijadikan salah satu acuan Google mengindeks web atau blog.

Popularitas pula yang membuat Google lantas menempatkan web atau blog Anda di jajaran atas atau halaman pertama halaman hasil pencarian (*result page*).

Jadi, jika Anda mencari informasi seni musik ala Islam-Betawi bernama marawis. Anda ketikkan "Marawis" di Google dan mengklik "Halaman dari Indonesia" untuk memudahkan pencarian lokal, Anda akan menemukan halaman ini di posisi teratas di halaman pertama: http://ajisaka.dagdigdug.com/tag/marawis/.

Perhatikan mengapa halaman ini menjadi pertama. Penggunaan tag atau kata kunci "marawis" masih jarang dipakai karena memang topik ini jarang yang mengungkapkannya. Oleh karena itu, pakar-pakar internet marketing selalu menyarankan topik yang khusus dan lain daripada yang lain ketika kita membuat web atau blog. Lantas, gunakan kata kunci yang tidak pasaran juga.

❄ INTINYA PADA BAHASA

Mencoba memahami bagaimana Google bekerja, ternyata ada beberapa faktor penting di sana. Cara Google bekerja ternyata didasari bahasa, algoritma, dan logika.

Mari lihat apa yang dikatakan Google Inc di http://www.google.com/corporate/tech.html: "*Hypertext-Matching Analysis*: mesin pencari kami juga menganalisa isi halaman. Bagaimanapun, bahkan dalam *scanning* sederhana *page-based text* (yang bisa dimanipulasi oleh penerbit situs melalui *meta-tag*), teknologi kami menganalisa secara penuh isi halaman itu dan faktor dalam huruf, subdivisi, dan lokasi persis tiap kata. Kami juga menganalisa konten dari halaman web yang berdekatan untuk memastikan jawaban yang paling relevan dengan yang dicari oleh *user*."

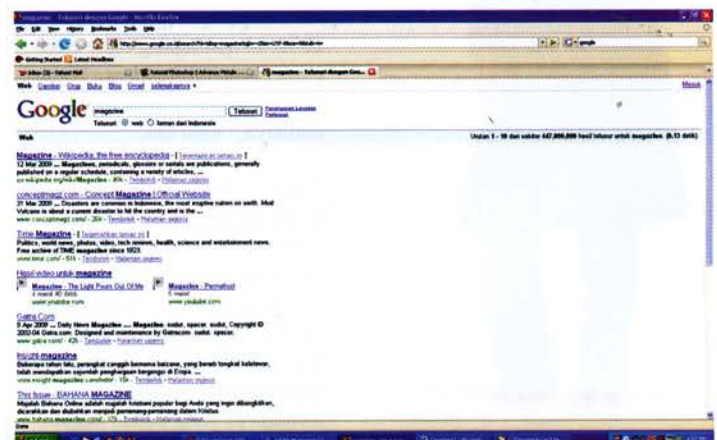
Konten web atau blog yang terbaca oleh robot adalah teks. Makanya, struktur, relasi makna, dan kepadatan (*density*) dalam tiap inspeksi robot menjadi penting. Itulah yang direkam oleh robot Google.

Tak heran, pengembangan masa depan web ke arah Web 3.0 berpusat di bahasa. Para pakar menyebut era Web 3.0 sebagai era *The Semantics Web*.

Kolaborasi atau gotong royong memungkinkan Google bisa sehebat ini. Kolaborasi dilakukan secara sadar oleh tidak hanya kru Google, juga setiap orang yang mendaftarkan (submit) web atau blognya ke Google. Sehingga, menambahkan khasanah informasi ke dunia maya.

Kolaborasi dalam ajaran Islam hanyalah boleh dilakukan untuk tujuan baik. Seperti disebutkan dalam Al Maa'idah ayat 2: "...Saling menolonglah dalam al-Birr dan at-Taqwa (kebajikan, kebenaran, dan kesalehan), tetapi janganlah saling menolong dalam dosa dan pelanggaran."

■ **IA**

"Robot-robot ini berkali-kali datang menginspeksi data web atau blog Anda dalam sehari. Lalu mengindeksnya."

Membuka "Lapak" di Dunia Maya

Blog tidak hanya berfungsi untuk menjadi diary atau "gudang" bagi tulisan-tulisan kita. Banyak orang menjadikannya sebagai toko maya.

Secara finansial, Niken Damayanti tidak ada hambatan. Pekerjaannya mapan, menduduki jabatan manajer di sebuah perusahaan vendor telekomunikasi multinasional. Tapi sejak setahun lalu, ia "terpeleset" terjun ke bisnis kue *online*.

Terpeleset? Ya, begitu dia mengistilahkan. Terjadi begitu saja, tanpa direncana. Ceritanya, suatu hari, ia terlambat pulang ke rumah. Tengah malam, ia baru ingat besok buah hatinya berulang tahun! Memesan kue tart jelas sudah sangat terlambat. Mana ada toko kue buka tengah malam.

Ia pun beringsut ke dapur dan membuat kue dengan bahan yang ada. Pagi hari, anaknya girang. Ia menceritakan "kecelakaan" di hari ultah itu dan mem-*posting*-nya di blog pribadinya, lengkap dengan foto-foto *cake* buatannya.

Tak dinyana, respons pembaca blognya luar biasa. Mereka memesan *cake* yang sama untuk berbagai keperluan. Makin hari, jumlah pemesan makin banyak.

Niken akhirnya memutuskan untuk membuka *account* blog baru, khusus untuk berjualan *cake*, *chocolatechick.worpress.com*. Tepatnya, pada Januari 2008. Ia memajang *cake-cake* yang pernah dibuatnya. "Tahu-tahu sudah *fully book* seluruh jenisnya," kata dia.

Ia pun makin kewalahan melayani pesanan. Akhirnya, ia merekrut beberapa orang untuk memperkuat produksi. "Tidak mungkin saya kerjakan sendiri," kata Niken. Apalagi dia juga tidak berniat untuk melepaskan pekerjaan formalnya yang sudah mapan.

Kini, ia memiliki 10 pegawai dan dua orang sopir untuk pengantaran. Perhari, ia membatasi hanya melayani lima *cake* besar dan ratusan *cake* kecil. Jumlah pemesan per hari rata-rata sepuluh orang.

Bisnis yang semula dikerjakan sekadar main-main saja ini, kini beromzet tidak main-main. Perbulan, uang yang didulangnya mencapai Rp 60 juta. Bahkan mulai bulan depan, ia berniat membuka toko *offline* pertamanya di Bandung. "Ada orang yang mengajukan diri untuk bekerja sama di kota itu," ujarnya.

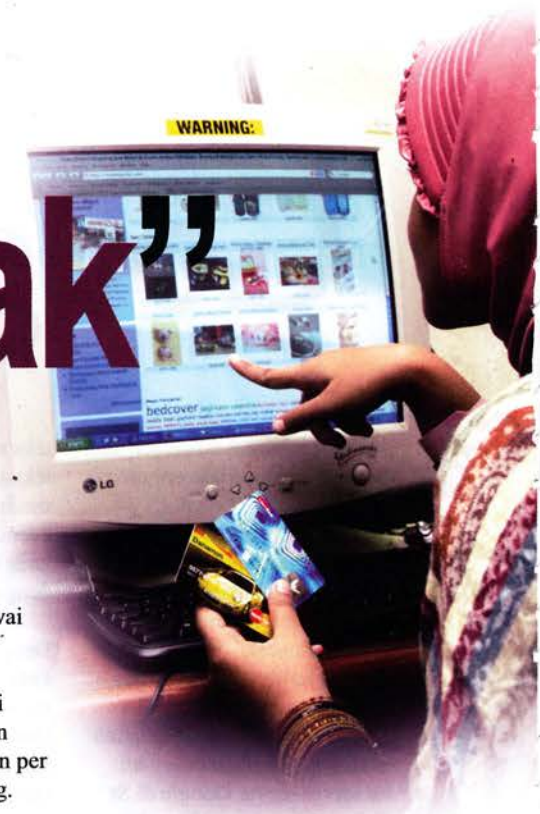
Cerita Eka Budiman Sumaji lain lagi. Suatu hari, ia membuatkan rumah maya buat istrinya, Susan. Agar "rumah" itu menjadi meriah, ia memajang busana-busana rancangan istrinya. Saat itu, sang istri membuat enam baju sekaligus dari satu kilo bahan kaus yang dibelinya. "Sangat indah dan unik menurut saya," ujar Direktur Operasional MQ TV ini.

Tak disangka, banyak pengguna internet yang mampir ke blognya untuk memesan. Tak ingin tanggung-tanggung, ia memutuskan untuk serius menekuni bisnis itu. Uang tabungannya direlakan untuk memodali sang istri. Lahirlah toko mayanya yang beralamat di *samararumahbaju.blogspot.com*.

Menurut Eka, banyak keuntungan berjualan di dunia maya. Tak perlu modal menyebar *flyer* atau keluar ongkos promosi, pelanggan datang sendiri. Asal rajin *blog walking* dan woro-woro melalui situs pertemanan seperti *Facebook*, maka pelanggan sudah pasti akan datang kembali dengan membawa pelanggan baru.

Bagi Eka sendiri, ada keuntungan lain yang tak ternilai. "Istri saya bisa menjalankannya dari rumah, tak perlu jauh meninggalkan anak-anak," ujarnya.

Awal bisnis, sandungan sempat dijumpai. Misalnya saja, ada pembeli yang "nakal" dan mengemplang pembayaran. Atau meminta model macam-macam, tapi ujung-ujungnya batal membeli. Namun kini ia juga bisa mencium mana pembeli serius dan mana yang hanya iseng saja.

Tentang pembeli yang meminta model sendiri, ia tak melayani lagi. Tiap bulan, Samara hanya mengeluarkan lima model saja dengan aneka varian ukuran. "Begitu barang habis, ya sudah, kita bilang saya habis dan tidak memproduksinya lagi," kata dia.

Hal ini, menurut Eka, juga untuk menjaga eksklusivitasnya. "Kami tidak membuatnya secara massal," kata dia. Jadi untuk satu model, ia membuat dalam jumlah tertentu saja.

Tidak takut dijiplak? Eka menggeleng. Menurut dia, walaupun sama-sama kaus, bahan yang digunakannya berbeda. Ia juga mengambil margin untung yang sedikit. "Penjiplak akan mikir tujuh kali untuk mencontek," kata dia.

ADA ATURAN MAINNYA

Memanfaatkan blog gratisan untuk berjualan bukan hal baru lagi. Banyak keuntungan yang bisa dipetik. Tak perlu mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli domain sendiri, yang pasti.

Paling banyak ada di Multiply. Mengapa banyak yang memilih Multiply? Menurut Primadona Angela, pemilik Rumahpernik.multiply.com, keputusan memilih Multiply karena jejaring yang dipunyai situs ini. "Multiply juga sangat *user-friendly*," ujarnya.

Bahkan, mereka mempunyai klub sendiri, Indonesia Online Shop (IOS). Menurut Okky Diane Palma, salah satu pendiri IOS, organisasi ini didirikan tahun 2006. Saat itu, terjadi banyak penipuan, baik menimpa pedagang maupun pembeli. "Ada yang sudah memesan barang, mentransfer sejumlah uang, tahu-tahu barang tak pernah dikirim," kata dia.

Di IOS, pedagang dan pembeli saling *sharing*. Mereka juga akan bertindak sebagai pelapor ke induk situs itu bila ada yang terbukti melakukan kecurangan saat berjualan. Kini, jumlah anggota IOS mencapai 5.000 orang.

■

❄ TIPS UNTUK PENJUAL

* Jujur. Kalau ada cacat produksi, harus disebutkan. Ingat, pelanggan yang kecewa tentu akan segera beralih ke tempat lain.
* Sertakan data diri yang jelas. Bagaimana cara pemesanan dan seterusnya.
* Berikan penjelasan mengenai produk sedetail mungkin, termasuk harga.
* Berbaik-baiklah pada pelanggan. Kalau bertanya, jawablah. Tidak perlu kasar walaupun mungkin mereka menawarnya keterlaluan. Meskipun sudah bertanya-tanya panjang-lebar dan mereka tak jadi membeli, tidak apa-apa. Memang begitulah risiko penjual.
* Sebagai penjual, ada kalanya kita khilaf atau lupa. Karena itulah, catat semua transaksi. Baik nama, alamat, nomor telepon, dll. Ini bisa jadi referensi kita ke depannya.
* Hindari untuk mendesak pembeli. Biarkan mereka membuat keputusan sendiri.
* Rajin-rajin keliling toko *online* dan *offline*, supaya kita tahu harga yang wajar. Ini untuk memudahkan kita membeli dan membandingkan harga.
* Cek internet sering-sering, minimal dua atau tiga hari sekali. Beberapa pelanggan lebih senang mendapatkan respons yang cepat.

❄ TIPS UNTUK PEMBELI

- Lihat *guest book* atau komentar di berbagai folder situs tersebut. Kalau umpan balik atau testimonial positif ada banyak, dengan akun yang berbeda-beda, berarti toko tersebut dapat dipercaya.
- Kalau membeli dalam jumlah banyak, atau yang harganya mahal, sah-sah saja minta pengurangan harga.
- Boleh-boleh saja bertanya detail produk pada penjual. Penjual yang baik pasti takkan keberatan memberikan informasi tersebut.
- Begitu transfer, langsung beritahukan pada penjual. Kalau menggunakan e-banking atau mobile banking, kirimkan bukti transfernya.
- Penjual juga manusia biasa, kebanyakan merangkap jadi mahasiswa, ibu rumah tangga, atau malah pekerja kantoran. Kalau belum ada respons dari mereka, tunggu saja. Seminggu-dua minggu tidak ada respons, mungkin kita bisa mengalihkan pesanan ke toko lain saja.
- Sudah telanjur bertanya-tanya banyak tapi tidak jadi beli? Sebaiknya kita informasikan ke penjual bahwa kita tak jadi membeli. Beberapa produk mungkin hanya tersedia satu, sayang kan kalau mereka menunggu kepastian dari kita sementara ada orang lain yang berminat membeli. Para penjual mungkin akan kecewa, tapi penjual yang baik takkan marah-marah padamu.
- Begitu mendapatkan barangnya, alangkah baiknya kalau kita beritahukan pada penjual. Lebih baik lagi kalau kita menuliskan testimonial untuk mereka.

Sumber: Indonesia Online Shop

Menyambut UU Gadai Swasta - Pegadaian Syariah

Teks : **Sasli Rais***

Kebutuhan masyarakat terhadap keberadaan jasa lembaga pegadaian sepertinya terus meningkat terutama menjelang awal tahun pelajaran baru dunia pendidikan, Ramadhan dan hari raya Idul Fitri. Meskipun, di luar tiga momentum tersebut, masyarakat utamanya kelompok sosial ekonomi menengah ke bawah tetap mendatangi pegadaian untuk keperluan lainnya.

Di satu sisi, meskipun sudah terdapat lembaga Pegadaian Syariah, dimana jaringan kantornya sudah hampir berada di 30 provinsi di Indonesia tetapi sebenarnya belum terlalu signifikan keberadaannya. Pasalnya, manajemen kelembagaannya secara operasional masih berada di bawah satu 'bendera', yaitu Perum Pegadaian, sebagai induknya. Hal ini berdasarkan Peraturan Pemerintah, disingkat PP No. 10 tahun 1990, dimana Depkeu (Menteri Keuangan) c.q. Dirjen Lembaga Keuangan sebagai pembina dan pengawas, yang memiliki wewenang tunggal terhadap masalah yang menyangkut kebijakan perizinan, pembinaan, dan pengawasan operasional lembaga keuangan bukan bank.

Namun, di sisi yang lain, pemerintah juga belum mampu untuk menjangkau atau kalau tidak dikatakan belum berani 'menertibkan' jasa pegadaian swasta 'ilegal' yang selama ini beroperasi di desa-desa yang sangat memberatkan masyarakat menengah ke bawah. Jasa pegadaian model ini membebankan biaya (*cost*) yang diterapkan melebihi *cost* yang selama ini diterapkan baik di pegadaian konvensional atau pun pegadaian syariah. Kondisi tersebut mestinya perlu secepatnya mendapatkan perhatian dari pemerintah untuk mengatasinya dengan melakukan perubahan atas PP No 10 tahun 1990 atau pun membuat undang-undang tersendiri.

Kabar gembira sempat berhembus. Pemerintah melalui Departeman Keuangan saat ini sedang menyiapkan Rancangan Undang-Undang Jasa Gadai (RUU Jasa Gadai). Melalui RUU Jasa Gadai ini akan membuka peluang swasta masuk ke sektor usaha pegadaian, termasuk Pegadaian Syariah. Dengan demikian Perum Pegadaian nantinya tidak lagi memonopoli usaha jasa gadai tersebut seperti selama ini. Melalui UU Jasa Gadai ini nantinya, pemerintah berupaya memberikan kepastian hukum bagi masyarakat untuk dapat berusaha di sektor jasa gadai sehingga jasa gadai dapat tumbuh secara sehat dan dapat mendorong adanya inovasi produk serta membuka kesempatan kerja lebih besar. Di samping itu, pihak swasta diperkenankan dapat menjalankan usahanya dengan skema gadai tanpa harus sembunyi-sembunyi lagi seperti sedia kala. Namun, Lembaga Keuangan yang membuka 'jasa gadai' harus konsisten dengan mengikuti aturan-aturan yang ada dalam UU Jasa Gadai ini.

Di sinilah tugas dari pemerintah untuk melakukan pengawasan yang ketat terhadap operasional dari UU Jasa Gadai ini di lapangan. Dengan kemungkinan akan banyak investor yang akan masuk dalam sektor jasa gadai ini makanya perlu ada pengaturan berapa jumlah minimum modal disetor. Modal disetor harus dalam jumlah yang sepadan sebagai lembaga pembiayaan, perlu juga diatur diatur tentang prinsip mengenal nasabah, sebab kuatir kegiatan gadai dapat dimanfaatkan untuk tindakan pencucian uang, demikian juga mengenai penanggungan resiko, jaminan hingga klasifikasi usaha pegadaian mana yang bisa berusaha hingga internasional, nasional maupun mana yang hanya sebatas daerah saja. Sehingga nantinya, kegiatan pegadaian muncul sebagai kegiatan usaha yang sehat dan memberi arti bagi perekonomian nasional.

RUU Jasa Gadai ini diharapkan akan dibahas ke DPR di tahun 2009 ini. Tim Penyusun masih meminta masukan baik pasif maupun aktif ke masyarakat, pemdah, lembaga keuangan, dan pihak lain yang terkait.

❄ DIMANA POSISI GADAI SYARIAH?

Sebenarnya, para pelaku pemerhati dan pelaksana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat mengambil hikmah kondisi ini sebagai nilai pelajaran 'positif' untuk sementara waktu. Mungkin kita masih ingat diawal-awal kelahiran perbankan syariah, dimana tidak ada undang-undang khusus yang mengaturnya. Perbankan Syariah (Bank Muamalat Indonesia – BMI) didirikan masih mengikuti dasar hukum regulasi UU No 7 tahun 1992 tentang Perbankan, yang kemudian direvisi dengan UU No. 10 tahun 1998 yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Perbankan Syariah mengikuti regulasi yang ada di UU tersebut dengan memanfaatkan 'celah-celah' yang ada dalam peraturan perbankan ini.

Setelah menanti empat tahun masuk dalam pembahasan Dewan Perwakilan Rakyat dari 2005 maka sejak 16 Juli 2008 ini, Indonesia memiliki Undang-Undang Perbankan Syariah sendiri melalui UU Nomor 21 Tahun 2008.

Mestinya demikian pula pelaku LKS Pegadaian Syariah pada saat ini, mungkin selama proses-proses pembuatan Rancangan Undang-Undang dapat memberikan masukan-masukan untuk dapat diakomodirnya celah-celah Pegadaian Syariah dalam setiap pasal-pasalnya. Mungkin hal ini dapat sebagai pra kondisi sebelum dibuatnya UU Pegadaian Syariah nantinya. Mungkin saja lebih cepat dari proses lahirnya UU Perbankan Syariah dan mungkin juga lebih lambat proses kelahirannya.

❄ DUKUNGAN KELEMBAGAAN

Selagi RUU Jasa Gadai Swasta ini masih digodok di Depkeu, diharapkan lembaga-lembaga terkait (Pegadaian, Perbankan, MUI, Akademisi Ekonomi Islam, dsb) dapat melakukan koordinasi secara intensif dengan Tim Penyusun RUU Jasa Gadai ini. Misalnya dengan melakukan telaah terhadap isi RUU Gadai Swasta ini, pada ruang lingkup, pengaturan pendirian usaha jasa gadai, kepemilikan, bentuk badan hukum, permodalan dan kepengurusan sebelum akhirnya diputuskan di DPR.
Di lembaga legislatif, peran partai politik baik yang berlabel Islam atau partai non Islam tapi berwarna keIslaman sangat diharapkan. Mereka dapat membantu mendorong untuk memasukkan poin-poin substansi gadai syariah dalam RUU Jasa Gadai ini yang mendukung terhadap perkembangan jasa gadai syariah di Indonesia nantinya. Oleh karena itu, jangan lupa agar lembaga terkait yang konsentrasi pada perkembangan LKS Jasa Gadai terus tetap melakukan sosialisasi dan mendampingi secara terus-menerus pembahasan RUU Jasa Gadai ini, terutama dalam memberikan pemahaman terhadap anggota dewan mengenai konsep Islam terhadap ekonomi dan keuangan syariah, utamanya jasa gadai syariah.

Dengan sinergi kelembagaan ini nantinya, diharapkan target dari tetap diakomodirnya mengenai pendirian dan pengelolaan jasa gadai syariah dalam RUU Jasa Gadai ini dapat disepakati secara mutlak. Jangan sampai terjadi lagi sebagaimana proses pembahasan RUU Perbankan Syariah yang pembahasannya memakan waktu sampai empat tahun. Setelah ditelusur, ternyata salah satu sebabnya adalah dikarenakan anggota dewan yang belum memahami betul terhadap konsep ekonomi dan keuangan syariah (bank syariah). Jadi langkah antisipasi harus dilakukan, jangan sampai RUU Gadai Swasta (Pegadaian Syariah) nantinya terlalu lama juga 'mengeram' di lembaga DPR ini.

Kita berharap, para pelaku Lembaga Keuangan Syariah khususnya Pegadaian Syariah dapat mengambil hal ini sebagai nilai 'positif' dan terus bersemangat untuk memperjuangkan kelahiran Undang-Undang Pegadaian Syariah pada khususnya dan ekonomi syariah pada umumnya di bumi Indonesia. *Wallahu'alam bis shawab.* ■

** Penulis adalah master bidang ekonomi syariah dari Universitas Indonesia dan sekarang bekerja sebagai konsultan pembangunan dan manajemen sektor swasta SPADA Program-Bappenas*

Modal Minimum dan Risiko Perbankan

"Perbankan adalah industri yang sarat dengan risiko. Mulai dari pengumpulan dana sebagai sumber liabilitas, hingga penyaluran dana kepada aktivitas produktif." (Ferry N Idroes, penulis buku Manajemen Risiko Perbankan)

B"Bagaimana menghasilkan bankir syariah berkualitas gembala di jaman Nabi Muhammad SAW," kata Dadang Mulyawan, Peneliti Senior Bank Indonesia dari Direktorat Perbankan Syariah (DPbS).

Dadang mengomentari buku *Manajemen Risiko Perbankan* karya Ferry N Idroes, pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Indonesia (FE UAI) dalam bedah buku di kampus UAI, 17 April 2009. Manajemen risiko perbankan syariah, salah satu tujuannya, menurut Dadang adalah ini.

Nabi besar umat Muslim awalnya adalah penggembala kambing. Para ulama Muslim terdahulu telah menyarikan hikmah dari penggembalaan Nabi Muhammad. Di antara hikmah itu adalah: kesabaran, kasih sayang, dan kelembutan terhadap yang lemah, dan kecakapan mengatur dan mengendalikan urusan.

Bagi Dadang, pengelolaan risiko sejatinya adalah Islami. Ia memberi contoh bagaimana Nabi Muhammad SAW selalu memperingatkan pengikutnya untuk mengikat unta ketika hendak shalat di masjid atau bekumpul dalam satu majelis. Unta yang sudah jinak ada kemungkinan tidak lari, tapi risiko dicuri orang lain tetap ada.

Dalam manajemen risiko perbankan modern, banyak regulasi di tingkat internasional yang juga Islami. Misalnya, "Basel II itu, 80 persen Islami," kata Dadang. Basel II adalah kesepakatan Komite Basel pada 1996 yang merevisi Basel I. Pengawasan bank dalam kerangka Basel II lebih menitikberatkan kepada kecukupan modal bank berhadapan dengan segala jenis risiko yang ditanggung. Risiko tersebut antara lain, risiko pasar, risiko operasional, risiko kredit, dan risiko reputasi. Nah, dalam ekonomi Islam, menurut Dadang risiko-risiko tersebut juga sudah diperingatkan sebagai inheren dengan bisnis.

❄ INTINYA KECUKUPAN MODAL

"Perbankan adalah industri yang sarat dengan risiko. Mulai dari pengumpulan dana sebagai sumber liabilitas, hingga penyaluran dana kepada aktivitas produktif," kata Ferry N Idroes, penulis buku *Manajemen Risiko Perbankan.*

Sudah banyak buku teks manajemen risiko diterbitkan di negeri ini. Lalu apa yang menjadi pembeda bagi buku karya salah satu anggota Risk Management Center Indonesia (RMCI) ini?

Sejalan dengan tujuan Basel II, buku ini berupaya menjadi rujukan praktis untuk mengukur keterkaitan antara masing-masing risiko perbankan dan Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM). KPMM diatur dalam peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 3/21/PBI/2001 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum Bank Umum.

Mengenai KPMM ada di bagian III buku ini. Antara lain merentang dari Bab 6 (KPMM Risiko Kredit), Bab 7 (KPMM Risiko Pasar), dan Bab 8 (KPMM Risiko Operasional).

Selain memaparkan pendekatan dan teknik penghitungan KPMM terhadap risiko kredit. Buku ini mengajak pembaca melihat perbedaan antara pendekatan yang dipakai Bank Indonesia (pendekatan terstandarisasi) dan Kesepakatan Basel II. Misalnya, bobot risiko tagihan beragunan rumah tinggal (claims secured by residential property). Bank Indonesia menetapkan bobot risikonya, termasuk KPR sebesar 40%. Sedangkan, Basel II menetapkan bobot risiko terhadap tagihan beragunan rumah tinggal sebesar 75%.

Yang diatur Basel II terkadang tidak ada di aturan BI, pun sebaliknya. Misalnya bobot risiko atas tagihan beragunan real estate komersial (claims secured by commercial real estate). BI menetapkan bobotnya 100 persen sedangkan

"Sistem syariah berbeda secara prinsip dengan konvensional. Misalnya, di bank konvensional konsepnya utang bagi debitur, di bank syariah konsepnya ekuitas bagi debitur"

Basel II tidak secara spesifik membahas ini.

Dalam menghitung KPMM atas risiko pasar, tidak jauh berbeda dengan buku teks manajemen risiko lainnya. Pembahasan mengenai pendekatan penghitungan bobot risiko pasar dipaparkan. Misalnya berkaitan dengan trading book dan banking book.

Mengacu pada rekomendasi Basel II dan IAS 39, khususnya mengenai pedoman valuasi dan akuntansi nilai wajar (fair value accounting), maka diperlukan standarisasi valuasi nilai wajar untuk tujuan pengaturan permodalan.

Maka, dalam *trading book*, bank harus memiliki prosedur standar valuasi berlandaskan prinsip kehati-hatian. Buku ini memaparkan salah satu metode valuasi nilai wajar terhadap instrumen keuangan. Valuasi antara lain, harus didasarkan pada kuotasi harga pasar secara rutin.

Valuasi yang wajar, komentar Dadang adalah Islami. "Ukur emas dengan emas, gandum dengan gandum," ujar Dadang sambil mengutip bagaimana Nabi Muhammad SAW berdagang dahulu.

❄ KASUS-KASUS KEGAGALAN MANAJEMEN RISIKO

Buku ini juga mendaftar beberapa kasus perbankan dan keuangan global akibat kegalalan manajemen risiko. Dalam banyak daftar, kasus-kasus ini adalah yang kerap ditunjuk sebagai praktik tidak syariahnya sebuah bisnis. Misalnya, kasus Enron pada 2001. Enron merakayasa laporan keuangan antara 1997-2000 untuk mendongkrak nilai sahamnya di pasar modal.

Kasus Bre-X di dalam negeri pada 1997 juga. Perusahaan tambang Bre-X memanipulasi nilai saham dengan menyatakan adanya penemuan tambang emas di Indonesia Timur. Padahal, tidak ada dan pada akhirnya menjatuhkan Bre-X itu sendiri.

Sebagian dari kegagalan manajemen risiko selama dua dekade tarakhir, yang dicatat buku ini ada dalam tabel: Kasus-kasus Kerugian Akibat Kegalalan Manajemen Risiko.

❄ MANAJEMEN RISIKO DARI KAMPUS ISLAMI

Sebagai pengajar di FE Universitas Al Azhar Indonesia, Ferry mendedikasikan buku ini antara lain untuk civitas akademikanya. Kajian syariah atas bukunya dibutuhkan lebih lanjut. "Saya ingin juga membuat buku manajemen risiko perbankan syariah", ujar Ferry. Buku yang dibuatnya memang masih umum, tidak berembel-embel syariah.

Namun, jika dikaitkan dengan almamaternya, "Diferensiasi kami lebih ke kajian syariahnya. Bagaimana yang konvensional ini dilihat dari perspektif syariah. Dan, itu bisa terlihat jelas," kata Ferry.

Dari bedah bukunya bulan lalu, Ferry melihat manajemen risiko dapat diterapkan baik di konvensional maupun syariah. Hanya, di syariah ada yang perlu diperhatikan, terutama berkait dengan akad yang berbeda dengan konvensional. "Sistem syariah berbeda secara prinsip dengan konvensional. Misalnya, di bank konvensional konsepnya utang bagi debitur, di bank syariah konsepnya ekuitas bagi debitur", jelas Ferry. ■

❄ KASUS-KASUS KERUGIAN AKIBAT KEGALALAN MANAJEMEN RISIKO.

LEMBAGA	KERUGIAN (JUTA USD)	ANALISA
Credit Lyonnais, 1993	24.220	Ketidakcukupan pengawasan dan deregulasi internal dalam kaitan dengan berbagai penyelewengan, mis manajemen pinjaman, pencucian uang, dan penyelewengan kekuasaan.
Sumitomo, 1995	2.600	Kesalahan transaksi komoditas tembaga. Gagal dalam pemisahan tugas. Kecurangan dalam metode menghasilkan laba. Ketidakcukupan pengawasan terhadap karyawan berprestasi, Yasuo Hamanaka.
Jardine Flemming, 1995	19.3	*Insider trading.* Transaksi rugi dibukukan ke rekening nasabah. Kerugian sebesar USD 19,3 juta adalah kompensasi terhadap nasabah yang dirugikan atas USD 2,2 juta transaksi hilang dari rekening.
Lehman Brothers, 2008	3,900 (bangkrut)	Akhirnya perusahaan ini tidak mampu membendung masalah kredit macetnya. Kerugian berasal dari transaksi derivattif berbasis *subprime mortgage.*
Washington Mutual (Wa Mu), 2008	Penurunan nilai aktiva buku 307,000 menjadi 32,900. Saat dipailitkan dijual kepada JP Morgan Chase hanya senilai 1,900.	Sama dengan Lehman Brothers, Wa Mu terkena imbas subprime mortgage karena menjual dan membeli transaksi derivatifnya dalam jumlah besar tanpa memperhitungkan agunan. Bahkan, bisa dikatakan tidak ada agunan.

Agar Pendidikan Anak Terjamin

TIPS KELUARGA

Assalamu 'alaikum wr wb,

Kami keluarga kecil dengan satu anak yang saat ini masih berusia 10 tahun. Saya bekerja sebagai karyawan dengan gaji Rp 4,4 juta dan istri saya tidak bekerja. Setelah dikurangi berbagai kewajiban (cicilan rumah, sepeda motor, dan pinjaman koperasi), uang yang tersisa tinggal Rp 2,2 juta.

Saya ingin memastikan biaya pendidikan untuk anak saya di masa mendatang aman. Bagaimanakah caranya?

Wassalam,

Atmanto, Jakarta

❖ JAWABAN :

Setiap orang tua pasti setuju bahwa pendidikan mempunyai peranan besar terhadap masa depan anaknya. Sehingga demi mendapatkan pendidikan yang terbaik, maka menyekolahkan anaknya sampai ke jenjang pendidikan yang paling tinggi adalah salah satu cara agar si anak mampu mandiri secara finansial nantinya. Namun mahalnya biaya pendidikan saat ini ditambah lagi dengan naiknya biaya pendidikan dari tahun ketahun seringkali membuat orang tua tidak mampu menyediakan dana pendidikan tersebut pada saat dibutuhkan.

Orang tua perlu mempersiapkan dana pendidikan anak sejak dini. Dengan demikian Anda akan mempunyai waktu yang lebih panjang untuk mempersiapkannya. Jika memiliki waktu persiapan yang cukup maka akan semakin mudah bagi Anda untuk mencapai target dana pendidikan yang ingin dicapai.

Untuk mempermudah Anda melakukan persiapan dana pendidikan anak , berikut ini adalah langkah - langkah yang bisa dijalankan :

1. Tentukan jenjang pendidikan anak terlebih dahulu. Tahun 2009 ini anak anda berusia 10 tahun dan sudah masuk Sekolah Dasar, Maka jenjang pendidikan selanjutnya yang harus dipersiapkan adalah Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA), dan Perguruan Tinggi (PT), ilustrasinya sebagai berikut :

Umur	Tahun	Jenjang Pendidikan
12	2011	SMP
15	2014	SMA
18	2017	PT

2. Cari informasi berapa biaya pendidikan tiap jenjang pendidikan saat ini pada sekolah yang dituju dan perkirakan berapa biaya pendidikan tersebut kelak. Caranya sebagai berikut :
   - Tentukan kemana anak anda akan disekolahkan untuk masing – masing jenjang pendidikan yang akan dilalui sehingga anda bisa mendapat informasi berapa biaya pendidikannya
   - Kalikan dengan asumsi kenaikan biaya pendidikan pertahun sampai anak Anda masuk sekolah. Misalkan biaya uang pangkal masuk SMP Rp 10 juta, SMA Rp 15 juta dan PT Rp 40 juta, dan asumsi rata-rata kenaikan biaya pendidikan pertahun adalah sama dengan inflasi misalnya saat ini 10 persen per tahun. Maka jumlah biaya pendidikan kelak adalah seperti ilustrasi berikut :

Jenjang Pendidikan	Uang Pangkal Sekolah Saat ini		Uang Pangkal Sekolah Kelak	
	Tahun	Jumlah	Tahun	Jumlah
SMP	2009	10.000.000	2011	10.020.010
SMA	2009	15.000.000	2014	15.075.150
PT	2009	40.000.000	2017	40.321.122

3. Mendanai kekurangannya. Kita asumsikan saja anda belum memiliki persiapan dana pendidikan anak. Saat ini anda memiliki penghasilan gaji Rp 4,4 juta. setelah dikurangi kewajiban tinggal Rp 2,2 juta. Dana sebesar Rp 2,2 juta inilah yang akan digunakan untuk mempersiapkan dana pendidikan anak. Caranya adalah dengan menabung atau

berinvestasi secara rutin dari gaji anda tersebut. Untuk itu anda bersedia mengalokasikan sejumlah tertentu dari gaji anda ke dalam suatu produk investasi yang dapat memberikan asumsi *return* yang diselaraskan dengan jangka waktu investasi. Jangka waktu investasi pendek maka asumsi *return*-nya makin kecil. Jangka waktu investasi makin panjang maka asumsi *return*-nya makin tinggi , seperti ilustrasi berikut :

Jenjang Pendidikan	Waktu Tersedia	Dana Pendidikan yg dibutuhkan	Asumsi Investasi	Setoran Tabungan / bulan
SMP	2	10.020.010	7%	390.172
SMA	5	15.075.150	12%	184.587
PT	8	40.321.122	20%	172.838
Total setoran bulanan dana pendidikan				747.596

Jika anda melakukan saran di atas maka diperkirakan pada tiap tahapan jenjang pendidikan anda dapat melakukan penarikan dana sejumlah dana pendidikan yang dibutuhkan.

Dapat anda lihat bahwa untuk anda hanya perlu melakukan total setoran bulanan sebesar Rp 747.596 per bulan. Sehingga tidak perlu menghabiskan semua gaji anda, bahkan masih tersisa sebesar Rp 1.252.404. Sisa dana ini tentu bisa anda gunakan untuk menabung untuk tujuan keuangan lainnya

4. Cari produk investasinya. Langkah berikutnya adalah mencari informasi mengenai instrumen investasi atau tabungan yang dapat memberikan manfaat optimal sesuai dengan yang kita perlukan dan sesuai dengan jangka waktu investasi tiap jenjang pendidikan. Saat ini banyak pilihan yang ditawarkan oleh berbagai lembaga keuangan. Yang paling mudah dari segi prosedur adalah menabung di bank. Kita cukup membuka tabungan dan mengisinya secara rutin. Jika kita khawatir tidak dapat berdisiplin dalam menabung, saat ini hampir setiap bank menawarkan tabungan khusus untuk pendidikan anak. Kita tinggal memilih berapa lama periode menabung yang kita inginkan, dan berapa jumlah uang yang akan kita tabung secara rutin (misalnya per bulan, per semester, atau per tahun), yang biasanya didebet langsung dari rekening tabungan yang ada. Tabungan jenis ini, biasanya menawarkan program perlindungan asuransi jika terjadi musibah pada orang tua.

Pilihan lain,yang juga didedikasikan khusus untuk dana pendidikan, adalah asuransi pendidikan. Asuransi pendidikan, pada dasarnya sama dengan tabungan pendidikan. Program asuransi pendidikan, biasanya juga menawarkan tahapan pencairan dana, yaitu pada saat anak memasuki jenjang pendidikan tertentu. Keuntungan dari asuransi pendidikan adalah perlindungan asuransi jika terjadi musibah dan jaminan ketersediaan dana pada saat anak memasuki jenjang pendidikan tertentu. Dana ini dapat dialokasikan untuk pembayaran uang pangkal, yang biasanya berjumlah cukup besar.

Alternatif lain adalah memilih instrumen investasi yang tidak secara khusus didedikasikan untuk dana pendidikan, tetapi memberikan nilai *return* yang cukup tinggi, misalnya rekening deposito maupun reksa dana. Reksa dana merupakan instrumen investasi yang dikelola secara profesional oleh suatu lembaga yang disebut manajer investasi. Untuk kita yang tidak memiliki pengetahuan atau pengalaman berinvestasi di pasar modal, reksadana dapat menjadi pilihan kita. Saat ini beberapa bank besar juga melayani pembelian unit reksadana, sehingga nasabah tidak kesulitan untuk mencarinya. Semoga bermanfaat.

Mike Rini Sutikno
Financial Planner
Mike Rini & Associates – Financial Planning & Education

The **First** Commercial Area with **Green Concept**

60 % Area Hijau

NIRWANA EPICENTRUM

Eco Entertainment & Business Complex

ASTON BOGOR HOTEL & RESORT

★★★★

For Sale 555 Jt*

Unit Terbatas

Bonus: Tiket Masuk The Jungle

Every years almost 10 million people visited Bogor and many of them might booked your suites here. Meet the perfect combination between recreation and business

STRATA TITLE Ownership	**10% GUARANTEED RETURN** Get guaranteed fixed income in the first 2 years	**FREE STAY** 30 days in every years	**FULL FURNISHED**

- ★ Nirwana Epicentrum telah dikunjungi **3 JUTA ORANG**
- ★ Investasi Hotel **PASTI UNTUNG & AMAN**
- ★ Installment **24x**

EXHIBITION :
Mall Ciputra Jakarta (6-12 April 2009)
Botani Square Bogor (13-26 April 2009)
Mall Taman Anggrek Jakarta (20-26 April 2009)
Menara Bidakara Jakarta (20-24 April 2009)

SHOW UNIT :
Jungle Mall Bogor Nirwana Residence

(0251) **8211 290**
www.bogornirwana.co.id
Marketing Office: Jl. Bogor Nirwana Raya (Batu Tulis - Pahlawan) Bogor 16132

Financed by:

Mengetuk Kepedulian Cara Iwan

Judul buku	: Miskin tapi Sombong, Kisah-kisah Menggelitik Wong Cilik
Penulis	: Iwan Sulistiawan
Penerbit	: Ufuk Press
Cetakan I	: April 2009
Tebal	: 204 halaman

Nabi Muhammad SAW dalam sebuah hadis menyatakan bahwa kemiskinan itu akan membawa seseorang pada kekufuran. Bukan sekadar peringatan bersifat normatif tapi adalah sebuah tesis yang sesuai dengan fakta dan terbukti sepanjang sejarah. Kemiskinan dekat dengan putus asa dan senantiasa diuji dengan ketidaksabaran, mudah marah, dan pada gilirannya,"mempertanyakan" keadilan takdir.

Dari hadis Nabi di atas dapat dipahami betapa berbahayanya kemiskinan. Orang miskin amat mudah terjebak pada tindak kejahatan dan kekufuran. Tak salah, jika Ali bin Abi Thalib pernah menyatakan tentang bahaya kemiskinan, "Jika kemiskinan itu berbentuk tubuh manusia maka aku akan membunuhnya."

Dalam buku *Miskin tapi Sombong, Kisah-kisah Menggelitik Wong Cilik*, Iwan Sulistiawan, salah satu dosen teladan DKI Jakarta tahun 2006, mengaduk-aduk kemiskinan dengan sesuatu yang paradoksial; membenturkan (atau menggandengkan?) kemiskinan dengan kesombongan. Mengutip budayawan Jaya Suprana yang memberi pengantar dalam buku ini, sombong dalam buku ini jangan diartikan sebagai tinggi hati, karena kata sifat ini sangat persepsional.

Dalam keseharian kita, lebih lazim bagi orang kaya bersikap sombong. Ketika seorang miskin berlagak sombong, maka lebih tepat dibaca sebagai "biar miskin tapi percaya diri". Walaupun memang, ada juga orang yang secara ekonomi tidak beruntung namun sombong dengan kemiskinannya, dan menggunakan kemiskinan sebagai tameng agar orang kasihan kepadanya. Namun kondisi paling ideal: si kaya tidak sombong dan si miskin percaya diri untuk keluar dari belenggu kemiskinannya.

Tapi Iwan tak berpanjang-panjang mengurai soal miskin dan sombong dalam buku ini. Melalui kisah-kisah yang menggelitik dan kadang satir, ia mengajak kita merenungi makna hidup dan mensyukuri apapun yang kita terima.

Kemiskinan pada dasarnya memiliki potensi untuk menghambat terwujudnya idealisasi *maqoshid al-syari'ah*, yang merupakan standar ideal pencapaian kesejahteraan bagi seluruh umat manusia di balik segala aturan-aturan yang telah disyariatkan. Karena itu, Islam mewajibkan setiap Muslim untuk berpartisipasi menanggulangi kemiskinan sesuai dengan kemampuan dan porsi masing-masing. Anjuran itu berlaku juga bagi seseorang yang tidak mempunyai materi, yaitu dengan menyumbangkan pemikiran dan simpatinya.

Keterlibatan seorang Muslim dalam memberantas kemiskinan adalah salah satu bentuk tanggung jawab pribadi Muslim dalam menyucikan jiwa, harta, serta keluarganya. Di sinilah kemudian Islam sangat menekankan solidaritas sosial untuk kesejahteraan bersama.

Solidaritas sosial memang tidak serta merta dapat menyelesaikan masalah kemiskinan secara tuntas. Namun yang utama adalah menumbuhkan rasa tanggung jawab sosial bagi setiap individu yang mempunyai kecukupan ekonomi.

Iwan tak perlu menulis esai panjang tentang solidaritas sosial ini. Tak perlu menjelaskan kepada si kaya bahwa di balik tembok rumahnya, di ujung jalan kantornya, atau di samping mobil licinnya di lampu merah masih banyak kaum papa yang perlu bantuan.

Melalui *Miskin tapi Sombong*, ia mengetuk kepedulian itu melalui puisi, pantun, dan cerpen super pendek dengan bahasa yang ringan. Bukan imbauan, tapi perenungan. Ringan, tapi penuh dengan – secara tak sadar tumbuh setelah membaca buku ini – empati. Tepatnya, Iwan mengajak Anda untuk bercermin pada diri Anda sendiri. "Anda" dalam buku Iwan menjelma menjadi banyak sosok; direktur yang ketinggalan *charger* ponsel (padahal ponsel vital buatnya untuk...berselingkuh!), Pak Yudha yang riya, atau teman-teman Wahyu yang mengolok-olok kemiskinannya.

Singkat kata, Iwan secara tidak langsung ingin mengingatkan kita: jadilah orang yang bermanfaat dalam hidup yang singkat ini. Siapapun Anda, kaya atau miskin, jadilah bagian dari solusi, bukan malah menambah masalah. "Hamba yang paling dicintai adalah hamba yang paling bermanfaat bagi orang lain..." (HR Thabrani).

■ **SS**

EKSANTI

Berkah Asuransi Syariah

Diam-diam, bintang sinetron yang juga presenter cantik Eksanti sudah lama memegang polis produk asuransi syariah. Tepatnya, ia mengambil asuransi pendidikan yang dikelola secara syariah oleh perusahaan asuransi syariah papan atas untuk putranya, Yasfi (7 tahun) yang kini sudah duduk di bangku kelas dua Sekolah Dasar.

''Sejak usia anak saya dua tahun, saya sudah mengambil asuransi pendidikan untuk dia," ujarnya. Waktu itu, ia tak berpikir bahwa tiap tahun ia akan mendapatkan apa yang diistilahkan sebagai "dana tahapan" oleh perusahaan asuransi syariah yang diikutinya. "Nah, pas dia masuk SD, dana itu cair. Begitu juga nanti kalau mau masuk SMP, SMA dan perguruan tinggi, dia bakal dapat lagi dana tahapan, '' ujar Eksanti kepada //Sharing// di Jakarta, Rabu (15/4).

Dari pengalamannya selama lebih dari lima tahun bergabung dengan asuransi syariah itu, Eksanti secara terbahak mengaku "menderita kepuasan". ''Pengalaman yang ada bagus, mereka benar-benar profesional. Misalnya kalau ada kendala, dana kita langsung dialihkan. Jadi, nilainya tetap bisa kita nikmati, tidak hilang. Uang kita tidak hilang diganti ke potensi yang lain," ungkapnya penuh syukur.

Wanita yang aktif di Pengajian Orbit Lintas Profesi ini, berupaya agar seluruh hidupnya bagi dirinya dan seluruh keluarganya, benar-benar berada dalam lingkungan syariah. ''Terus terang kalau saya rasanya memang ingin semuanya syariah. Dan alhamdulillah, di syariah itu semuanya aman-aman saja. Nyaman saja," kata dia.

Sebelumnya, Eksanti mengikuti program asuransi kesehatan di sebuah perusahaan asuransi konvensional multinasional. Saat itu, ia yang tengah belajar mendalami agamanya itu berniat untuk "mensyariahkan" seluruh aktifitas keuangan rumah tangganya. Secara kebetulan, agen asuransinya dulu berpindah ke perusahaan asuransi syariah. "Seperti berjodoh, *deh*. Kebetulan dia juga memang bagus dan sangat profesional," lanjutnya.

Maka ia memutuskan mengambil asuransi pendidikan. Pertimbangannya, ia membutuhkan keamanan untuk kelangsungan pendidikan buah hatinya.

Ia merasa optimis, ke depan asuransi syariah bakal meningkat di negeri penduduk mayoritas Muslim ini. ''Ke depan, kayaknya asuransi syariah akan lebih baik dan lebih diterima bangsa ini. Bank-bank juga sudah mulai mengarah ke sana, *kan*? Yang konvensionalpun akan mensyariahkan banknya," lanjutnya.

Menurut Eksanti, umat Muslim seharusnya bersyukur, karena agamanya mengatur semua lini kehidupan dan terbukti menentramkan. "Karena itu aturan dari Allah, maka insya Allah baik maksudnya, tidak melenceng," ujarnya.

Ia makin yakin dengan sistem ekonomi syariah setelah melihat kerontokan ekonomi global. "Yang dulu awal-awal keberadaan syariah orang pada mencibir, sekarang malah justru orang banyak yang ingin beralih ke syariah," tambahnya.

Ia sendiri mempunyai pertimbangan tersendiri kenapa memilih produk syariah. Selain karena pertimbangan agama, ia juga merasa nyaman karena tahu pasti uangnya yang diinvestasikan dimanfaatkan untuk hal-hal yang berguna. "Istilahnya saja bagi hasil. Artinya, ada pihak yang membutuhkan modal, lalu terbantu dan usahanya maju, lalu berbagi," tambahnya. Jadi, kata Eksanti, profitnya bukan di bagi hasil yang kita terima, tapi pada semangat saling menolongnya. ■

AGUS KUNCORO

Asuransi Diurus Istri

Doa kepada Allah SWT itu bagaikan permintaan anak kita yang taat, shaleh *banget,* dan kita juga sangat mampu. Tapi, anak kita yang masih duduk di bangku kelas tiga itu minta dibelikan motor Harley Davidson. Kira-kira kita belikan? Jawabnya pasti tidak. Ada dua alasan yang mendasari mengapa kita tidak memenuhi permintaan anak kita. Pertama, kita sayang sama anak kita. Kedua, tidak cocok. Karena permintaan yang pas untuk anak kelas tiga adalah sepeda. Begitu juga doa kita kepada Allah SWT. Mengapa tidak selamanya dikabulkan? Karena Allah SWT sangat sayang kepada kita."

Kata-kata penuh bijak itu meluncur dari mulut Agus Kuncoro suatu ketika. Pemeran Azzam dalam serial *Para Pencari Tuhan* ini mengaku sangat merasakan kasih sayang Allah SWT. Pengibaratannya di atas adalah juga tentang terkabulnya doa dia untuk mempunyai momongan. Ia dan Anggie, istrinya, bersabar selama tiga tahun untuk mendapatkan sang buah hati. Pria yang sempat menimba ilmu di Institut Kesenian Jakarta (IKJ) ini pernah mengalami ujian bertubi-tubi. Mulai dari kehilangan seluruh harta hingga ditinggalkan orang-orang yang dicintainya, ayah dan ibunya, untuk selama-lamanya pada saat yang hampir bersamaan. "Beruntung, Islam menguatkan saya," ujarnya, yang dibiasakan mengaji sejak kecil oleh orang tuanya.

Kini ia mengaku bersyukur mempunyai keluarga yang harmonis. Ia dan sang istri satu hati, terutama dalam membesarkan sang buah hati. Juga, dalam memilih produk asuransi, mulai dari asuransi kesehatan, jiwa, hingga pendidikan untuk anaknya. "Kita kan tidak tahu apa yang bakal terjadi nanti. Kita tak tahu di depan mau ada apa, maka yang bisa kita lakukan sekarang hanya mempersiapkan," ujarnya, tentang pilihannya untuk mengikuti banyak program asuransi.

Saat ditanya polis dari asuransi syariah mana saja yang dikantonginya, ia menggeleng. "Wah, kalau detailnya saya tak tahu. Istri yang *ngatur* semua," ujarnya. Tapi yang membayar preminya dirimu *kan*?

■ **YS**

Dr USWATUN HASANAH

Menjadi Guru Besar Tetap FH UI

Majalah *Sharing* dan Pemimpin Redaksi majalah ini, Rizqullah disebut-sebut dalam pidato pengukuhan Dr Uswatun Hasanah sebagai Guru Besar Tetap Ilmu Hukum Islam pada Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 22 April 2009 lalu di Kampus UI Depok, Jawa Barat. Uswatun berterima kasih pada *Sharing* karena turut membantu mensosialisasikan konsep wakaf di Indonesia. Memang, di hari yang menjadi puncak karirnya sebagai akademisi itu, Uswatun sangat bersemangat saat menyebutkan pihak-pihak yang telah membantunya selama ini dalam kiprahnya memajukan wakaf produktif di Indonesia.

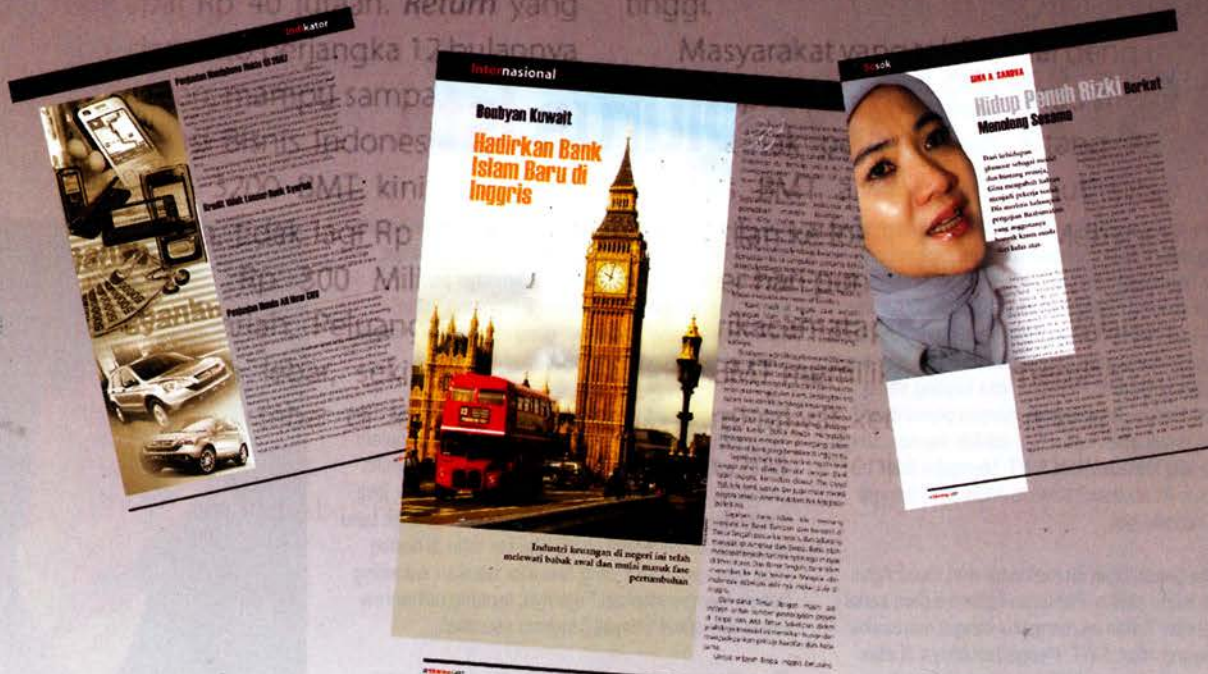
Keberhasilan Uswatun dalam meraih status guru besar tetap di FH UI ini boleh dibilang buah dari ketekunannya selama ini dalam mengembangkan bidang wakaf di Tanah Air, yang seperti tak mengenal kata lelah. Dalam pidatonya Uswatun mengambil topik "Wakaf Produktif untuk Kesejahteraan Sosial dalam Perpektif Hukum Islam di Indonesia". Pidatonya banyak membahas pandangan-pandangannya tentang bagaimana merealisasikan kegiatan wakaf produktif di Indonesia. Kepada *Sharing* yang menemuinya usai pengukuhan ia berkata, "Saya ingin mengembangkan wakaf ini, sehingga pada saatnya nanti wakaf bisa menjadi salah satu pilar ekonomi di Indonesia, sehingga bisa mensejahteraan masyarakat dan ummat. Dalam waktu dekat, saya terus memperjuangkan aplikasi wakaf uang dengan bank-bank syariah, agar masyarakat bisa langsung menikmatinya."

Wakil Sekretaris Badan Wakaf Indonesia (BWI), Chalil Nafis, sangat mengapresiasi keberhasilan Uswatun. "Ibu Uswatun memang orang yang kompeten dalam persoalan wakaf. Saya melihat ada kegelisahaan dalam diri beliau, bahwa perjuangan beliau tentang wakaf, mulai dari penelitiannya, lalu perjuangannya turut serta membentuk UU tentang wakaf, ternyata sampai sekarang wakaf itu belum terealisir nyata di masyarakat. Dan dengan pengukuhannya ini, serta pidatonya itu akan menggugah kita soal pentingnya wakaf di Indonesia," jelas Chalil.

Demikian pula Ketua Umum IAEI-Mustafa Edwin Nasution. Pada *Sharing* Edwin berkata, "Tema pidato beliau yang mengangkat soal wakaf, mudah-mudahan bisa diekspos lebih besar. Ini penting, karena wakaf adalah motor penggerak daripada perekonomian dalam pengentasan kemiskinan, maupun kesejahteraan. Selamat untuk Bu Uswatun. Beliau memang layak mendapat penghargaan ini."

■ **YS**

info langganan

Hubungi Haryanto (Bag Distribusi) di 021- 719 6000 hunting

FORM LANGGANAN **MAJALAH SHARING**

Nama : ....

Alamat : ....

Kota...Kode pos............................

Telepon/Fax : ....

Masa Langganan : ☐ 6 edisi Rp 75.000 ☐ 12 edisi Rp 125.000 ☐ 24 edisi Rp 225.000

Pembayaran (pilih salah satu dan beri tanda ✓)

Dibayar langsung ke bagian sirkulasi Majalah Sharing

Transfer ke rekening a/n : ***PT TRIBUWANA CAHYA ANANTA***
BNI Cabang Syariah Jakarta Selatan
no rek: 0145 206 359

Keterangan:
Formulir langganan dan bukti pembayaran dikirim melalui
Faksimili : 021 - 7 19 4000

.... 2009
Pelanggan

Nama lengkap & Tanda Tangan

Biaya Kirim :
- ***Luar JABODETABEK*** ***: Rp. 2.500,- / Eks***
- ***Luar Pulau JAWA*** ***: Rp. 4.500,- / Eks***

majalah **Sharing**
PANDUAN Anda Berbisnis Syariah

HALO SUZUKI MOBIL
0800 1100 800